RESEARCH REPORTS · CAHIERS DE RECHERCHE

Canadian Transport Commission
Research Branch

Commission canadienne des transports
Direction de la recherche

# Competition between Crown and Private Corporations Under Deregulation - British Examples

No. 1986/05

Canada

# COMPETITION BETWEEN CROWN AND PRIVATE CORPORATIONS UNDER DEREGULATION - BRITISH EXAMPLES

by R. Lande

CANADIAN TRANSPORT COMMISSION
Research Branch
Report No. 1986/05
March 1986

First Printing, January 1987

Canadian Transport Commission
15 Eddy St., 15th floor, Ottawa-Hull K1A 0N9

©Minister of Supply and Services Canada 1987
Catalogue Number TT72-1986/05
ISBN 0-662-54817-5

Printed in Canada

Commission canadienne des transports
Canadian Transport Commission

## *FOREWORD*

*Canada pays a good deal of attention to transportation developments in the United States. It is a practice that pays dividends; at a low cost, Canada can observe the outcome of system and policy changes, and benefit from both the U.S.'s successes and failures. For experience with transportation Crown corporations, however, one must look elsewhere.*

*This report reviews the British experience with transportation Crown corporations as the U.K. regulatory environment shifted towards greater reliance on competition and reduced governmental control. Also included are U.K. privatization experience and the effect of government controlled crown-private airline duopoly in Australia. Implications of this experience for Canada are not included; the complexity of such a comparison is beyond the scope of the current brief review.*

*It is hoped that this report will draw attention to the situation overseas, particularly the British experience, and its relevance to Canada. The opinions expressed are those of the author and do not necessarily reflect the views of the Canadian Transport Commission.*

*R.W. Lake*
*Executive Director*
*Research Branch*

Canada

TABLE OF CONTENTS


| | | |
|---|---|---|
| Chapter 1 | **SUMMARY** | 1 |
| Chapter 2 | **DEREGULATION OF EXPRESS COACH (INTERURBAN BUS) SERVICES IN THE UNITED KINGDOM** | 3 |
| | 2.1 Impact of Deregulation on Competition within the Motor Coach Industry | 3 |
| | 2.2 Impact of Coach Deregulation on British Rail | 6 |
| Chapter 3 | **LOCAL BUS SERVICES IN THE UNITED KINGDOM** | 9 |
| | 3.1 Bus Deregulation in the Trial Areas | 9 |
| | 3.2 Recent Bus Developments in the United Kingdom | 12 |
| | 3.3 Cross-Subsidy and Market Contestability | 13 |
| Chapter 4 | **COMPARISON OF THE COSTS OF PRIVATE AND PUBLIC BUS COMPANIES** | 15 |
| Chapter 5 | **AIRLINE COMPETITION POLICY** | 17 |
| | 5.1 Competition between British Airways and Other British Airlines | 17 |
| | 5.2 The Australian Two Airline Policy | 21 |
| Chapter 6 | **TRUCKING DEREGULATION AND PRIVATIZATION IN THE UNITED KINGDOM** | 23 |
| **REFERENCES** | | 27 |
| **FIGURE** | | |
| 3.1 | Hereford City 1981-1985: Stage-Carriage Bus Vehicle-Kilometres Per Week | 10 |

Chapter 1

## SUMMARY

The British express coach industry as well as some facets of the local bus industry were deregulated in 1980. As the regulatory framework had been substantially the same since 1930, this has provided an excellent opportunity to examine the impact of deregulation on competition between publicly-owned and privately-owned carriers. In essence, the British private carriers were unable to outcompete the publicly-owned coach and bus companies; the latter did not allow themselves to be undercut in price. Although there do exist private operators, such as Cotters, which have seized upon a niche in the market whereby they provide a profitable specialized service to a certain community, most of the attempts by new privately-owned bus or coach companies to outmanoeuvre their Crown rivals have failed.

Under British circumstances, deregulation did not evoke intense competition. There has been strong reticence for new entrants to face established carriers which already have a substantial infrastructure and public profile. Among the established carriers there was a tendency to cooperate rather than compete.

As private operators couldn't sustain rate discounts based on marginal costs for an indefinite period, bankruptcy often ensued. In the U.K., subsidiaries of the National Bus Company are currently in a stronger position than they were prior to the 1980 *Transport Act* due to the advantages which the Crown corporation had as an established entity with superior terminal facilities, equipment and profile. Furthermore, the reduction in bus fares has taken many new customers from British Railways (British Rail), another Crown corporation. Therefore, the consumer of transportation services has benefitted, yet the taxpayer is potentially worse off because of the increased subsidies which British Rail now requires.

Bus deregulation has also meant substantially less cross-subsidization among services, which has generally resulted in higher fare levels on lesser-used routes as well as withdrawals from services which were not profitable. Generalized fare reductions have resulted in revenue loss for the majority of carriers both public and private. There have been examples of rate wars and predatory (free bus) services similar to the situation which existed prior to regulation of the industry in 1930.[1]

While there was a desire on the part of previous British administrations to encourage the development of a multi-airline policy whereby there would be competition between private operators and British Airways, the continuing utilization of British Airways as an instrument of national public policy has delayed this development, as has the desire of the current administration to have a large internationally competitive flag-carrier. As well, the monopoly position which British Airways has on international passenger traffic at Heathrow continues to assure its dominance within the British air industry.[2]

The Australian "two airline policy" illustrates what can happen when a duopoly is maintained by government. The results of this policy have been parallel scheduling, little incentive to maximize profits and little variety.

With respect to deregulation of the U.K. trucking industry which took place in 1968, there is little evidence of substantial numbers of new entrants into professional road haulage following the 1968 *Transport Act* which removed quantity constraints on entry into the industry. In this context, it should be noted that there was a successful management-led employee buyout of the nationalized trucking company, the National Freight Corporation, which may have influenced the subsequent level of competition.

Comparing the performance of publicly-owned and privately-owned companies in the transportation industry as well as in other fields such as electrical utilities, mutual savings and loan associations, etc., suggests that private operators generally operate at considerably lower cost than public operators. This improved private efficiency, qualified by the fact that publicly-owned firms are usually subsidized, results generally in private companies charging more for their services and often having less expensive equipment.

Chapter 2

# DEREGULATION OF EXPRESS COACH (INTERURBAN BUS) SERVICES IN THE UNITED KINGDOM

The 1980 *Transport Act* brought the most sweeping changes in intercity coach licensing in the United Kingdom since 1930. Among the most important alterations was the removal of licence requirements for express services, which were redefined as those carrying passengers for a minimum distance of 30 miles.[3] The ideology underlying the 1980 *Transport Act* can be perceived by comments made by the then Secretary of State for Transport, Norman Fowler in 1980. He stated that the main aims of the legislation were:

1) The removal of bureaucratic restriction;

2) The need to ensure that almost everyone gains proper access to public transport; and

3) The provision of maximum choice to the user by facilitating competition.

It was hoped that deregulation would encourage the private sector, increase the responsiveness of all operators and create new life where previously little had existed in terms of bus service to rural areas.[4] The natural anticipation of those enacting the legislation was that there would be an upsurge of competition which would bring about a significant increase in operation by private operators and probably result in a reduction of express services provided by the National Bus Company, a Crown corporation and its subsidiaries, such as National Express.[5] This impression was reinforced by the U.K. government's decision to ask the Monopolies and Mergers Commission to audit the public sector in the express coach industry as to possible abuse of monopoly power and consider its general efficiency.[6]

Before deregulation, some of the main characteristics of express coach services were as follows:

1) Dominance by publicly-owned operators;

2) A larger number of origin and destination points than British Rail, albeit with slower operating speeds and less direct routing than the rail carrier;

3) Fare levels which were around 50% to 75% of the normal rail tariff; and

4) Low market share and a declining market.[7]

## 2.1 Impact of Deregulation on Competition within the Motor Coach Industry

As of October 1980, quantity and price control of express services were removed, with operators being required merely to notify the Traffic

Commissioners of their intent to start service 21 days before their inauguration. New services appeared from the very first day of deregulation.

The first major new operator to make an impact was British Coachways, a consortium including six large privately-owned coach companies, which expanded to a partnership of ten before 1981. Their objective was to establish a nationwide network of high speed trunk routes between the major cities. A major feature of its operation was the very low level of fare. The initial tariff was approximately 50% of the equivalent National Express charged before deregulation.

Although this operation received considerable publicity, potential users found it difficult to make use of the services of British Coachways as very few travel agents were appointed and the locations of pick-up and set-down points were not very well known to passengers. In other words, competition based on one positive attribute alone - price - was shown to be inadequate. As early as April 1981, members of British Coachways began to withdraw from routes and very few of these services now remain.[8]

By contrast the publicly-owned coach company, National Express, prospered following deregulation. Within a week of British Coachways cutting fares, National Express matched them. In addition, National Express had the advantage of an established nationwide network of services and agents. It had a volume of revenue capable of sustaining a larger marketing budget than its road competitors. Further, it had the very valuable asset of controlling the Victoria Coach Station, the only effective large scale coach station in London where it was able to arrange connections for cross-London traffic. While increasing frequency on the intercity trunk routes, National Express at the outset also continued to provide connections on less frequented cross-country services, these latter not being as susceptible to competition. As such, National Express was able to secure a considerable part of its revenues free from attack.

At the conclusion of 1981, National Express passengers had increased from 8 million to 12 million over a 12-month period. The company's revenue had increased from 32 million Pounds to 42 million Pounds profit.[9] By 1982, National Express passengers were up to 14 million. However, it should be noted that the National Express services with their increasing focus upon the major trunk routes, as well as maximization of operating speeds by eliminating intermediate stops, withdrew from a number of secondary routes. In other words, they concentrated upon areas of greatest commercial opportunity and away from the concept of serving the maximum number of locations. These steps suggest the firm is endeavouring to reduce cross-subsidization. Although only a small number of routes show real fare increases beyond the level existing prior to deregulation, price changes have varied considerably from one route to another.[10]

Research done in 1984 by the Transport and Road Research Laboratory (TRRL) of the Department of Transport has shown that publicly-owned coach companies such as National Bus Company and Scottish Bus Group reduced their fares on those routes experiencing new services over the three years previous, by an average of 37% (in real terms). However, fares on low-frequency services increased over the same period.[11]

The fortunes of other privately-owned independent coach lines since the 1980 *Transport Act* can best be described as mixed. At least three major independent operators, Glenn Line, Olsens, and Northwest Coach Lines have ceased business entirely as a result of bankruptcy. Many others have given up what was seen as an unequal struggle against the resources of National Express. They encountered major difficulties in operating outside their normal territory, for example, where to pick-up and set-down, where to sell tickets, and how to become known to the public.

Other privately-owned coach companies have prospered by either specialization or by entering into agreements with National Express. An example of specialization is Cotter Tours operating from Scotland to London, which features a higher-priced non-stop luxury coach service, video facilities, catering and has reported carrying 100 000 passengers in the first year of operation.[12]

There are several examples of the National Bus Company foregoing competition with independents in favor of working jointly with them. For example from November 1981, National and Trathens marketed their services jointly from Plymouth to London. National also leased luxury coaches from Trathens and used the latter's London terminus. It is estimated that approximately 25% of independent operators have entered into agreements with National Express.[13]

It would therefore appear that what has emerged since deregulation in 1980 is not the continuation of competition between the nationalized sector and the private coach sector but rather a growing cooperation between the two. Furthermore, agencies such as PSV Operators Ltd. are being used by several privately-owned coach companies to collectively publicize their service and thereby save on individual advertising expenses.[14]

In summary, the observations which can be drawn from the U.K. motor coach deregulation experience are:

1) The removal of regulation does not guarantee a major competitive response;[15]

2) Public sector operators are not necessarily disadvantaged by deregulation;

3) Established operators can have great strengths in that they already know the market and possess the infrastructure;

4) An alternative to increased competition between private and public carriers is greater cooperation between them;

5) Deregulation as achieved under the 1980 *Transport Act* has produced few new entrants into the coach industry, but several existing operators have used their spare capacity to experiment with new services; [16]

6) Where operating characteristics permit a carrier to achieve economies of market density, the consumer appears to be the prime beneficiary of generally reduced fares; and

7) As a response to market forces, changing service patterns have meant increased emphasis on trunk routes and service reductions on secondary routes.

## 2.2 Impact of Coach Deregulation on British Rail

One noticeable side effect of coach deregulation has been the negative impact which it has had on rail passenger service in the U.K. It has been estimated that approximately 30% of the new express coach passengers since coach deregulation in 1980 were diverted from rail. In an article, Cyril Bleasdale, Director of British Railways Inter-City Services, estimated that British Rail suffered a 12 million Pound loss in revenue due to coach deregulation in 1981 and a 15 million Pound revenue loss in 1982.[17] Mr. Bleasdale concludes that because of this loss to Inter-City revenues, the achievement of the commercial objective for British Rail set by the U.K. government has been more difficult. He states that "wasteful" competition has occurred, i.e. since the railway has relatively low marginal costs, this may not be the most socially efficient way of supplying transport.[18]

Similarily, when long distance commuter coach operations were deregulated as part of the 1980 *Transport Act*, this enabled private and public coach operators to earn an additional 5 million Pounds per annum. It was estimated that the financial saving in fare reductions to London commuters was approximately 3 million Pounds per year. Conversely, the revenue loss to British Rail and to London Transport was estimated at approximately 7 million Pounds per year. Therefore, it was claimed, commuter coach deregulation did not produce savings to the public but rather redistributed the winners and losers, British Rail and indirectly the British taxpayer falling into the latter category.[19]

British Rail has implemented many fare reductions due to coach deregulation. From October 1980, it introduced a series of railway discounts which culminated in the "Super-Saver", which attempted to compete on price with coaches. These Super Saver tickets covered marginal costs but not fixed costs.[20]

Recently it was announced that Inter-City was reducing its train mileage by 7%. If one adds this to the loss in British Rail's revenue, it would appear that the British taxpayer has had to offset the losses to British Rail which were caused by express coach deregulation. Projection of these trends into further rail-bus competition suggests:

1) A reduction in the level of service on less-profitable rail lines in the interests of overall profitability;

2) Competition will continue on those routes where motorways parallel Inter-City rail routes;

3) The elimination of many intermediate stopping points on trunk routes, since the choice of mode is strongly polarized around these routes rather than secondary routes;

4) Competition will be confined to that between large public-sector operators; independent firms will fade; and

5) British Rail must continue to have low marginal costs in order to compete on price with the motor coach industry.[21]

## Chapter 3

## LOCAL BUS SERVICES IN THE UNITED KINGDOM

### 3.1 Bus Deregulation in the Trial Areas

The 1980 *Transport Act* deregulated express coach service in the United Kingdom but retained the system of regulation for local bus services, with one important exception. The Act made provision for the designation of "trial areas" where regulation was to be abolished on an experimental basis to demonstrate what might be the consequences of ending regulation generally in the future. Although every County Council was given the opportunity to apply for trial area status only three took up the option.

In the fall of 1981, the Hereford Trial Area came into effect. The County Council withdrew its former system of revenue support and therefore ended negotiated subsidies to local bus services. Operators of previously subsidized services were asked by the County whether they were prepared to operate the service without subsidy, and, if not, the service was put out to competitive tender.

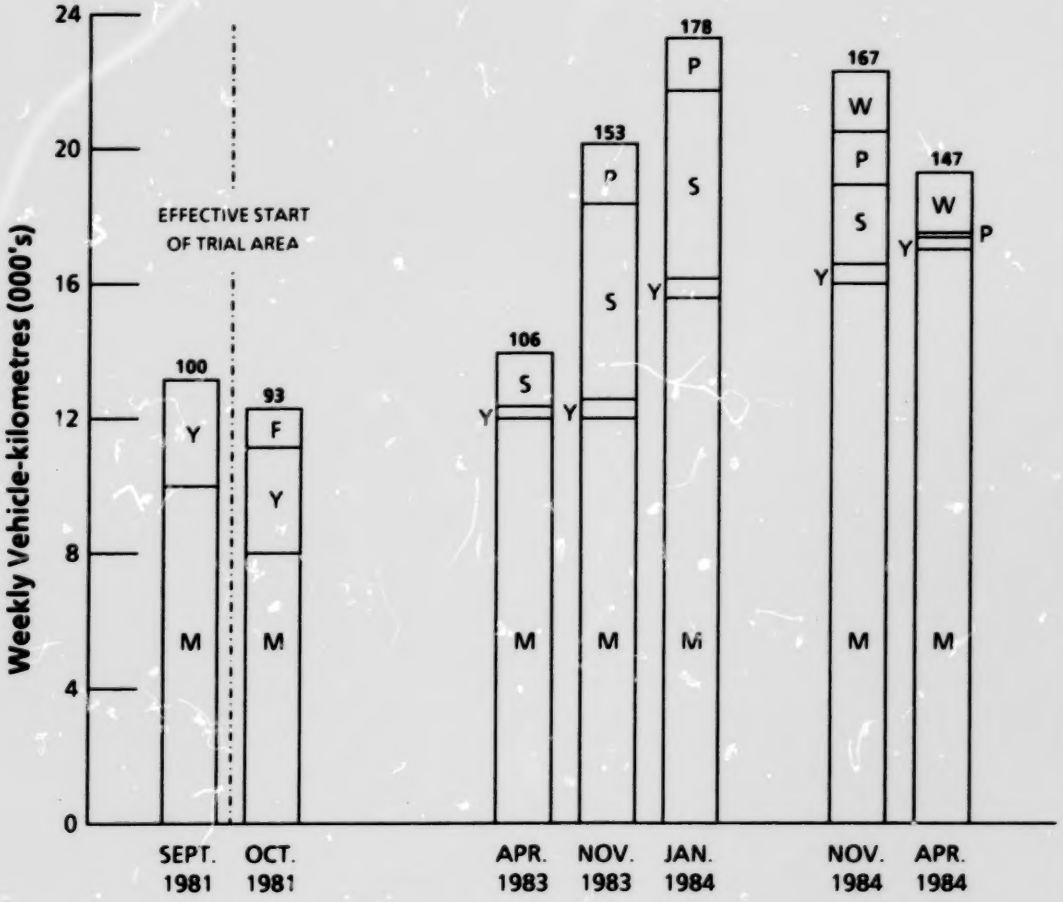
In the two years prior to the effective start of this trial area, Hereford city services were shared between Midland Red (a National Bus Company subsidiary) and Yeomans Motors (a private-sector operator). About three-quarters of the services were provided by Midland Red, which was subsidized, while the remaining one-quarter was provided by Yeomans and was unsubsidized.[22] Market share shifts over the next four years are summarized in Figure 3.1.

As a consequence of this change, in 1981, tenders were invited for 53 bus services which no operator was willing to continue without subsidy. This reflects the fact that Midland Red had reduced its services by approximately 20% and decided to operate its remaining services without subsidy. Yeomans' services were unchanged. This change in governmental policy resulted in substantial savings in revenue support payments: it is estimated that the annual savings resulting from the 1981 round of tendering were approximately 62 000 Pounds.[23] These savings were due partly to some previously subsidized services now being provided without subsidy, and partly to the payment of lower subsidies to new operators.

When this trial area began, Midland Red declined to make bids for subsidy contracts and withdrew from all services which did not appear commercially viable - mainly early morning, evening and Sunday services. The County Council sought tenders to replace most of these services and most of the contracts were awarded to a newly-established independent operator, Flashes Coaches. Flashes also provided other bus services at more profitable times of the day, inevitably in competition with Midland Red, who responded by reducing fares. It soon became evident that the provision of services at this reduced fare level was over-burdening the resources of the new operator. The services of Flashes became unreliable and its vehicle maintenance standards became unacceptable, eventually leading to the revocation of its

## Figure 3.1

## HEREFORD CITY 1981 - 1985
## STAGE-CARRIAGE BUS VEHICULE-KILOMETRES PER WEEK




**KEY TO OPERATORS**

| | | | |
|---|---|---|---|
| M | MIDLAND RED WEST (NBC) | S | STRETTON COACHES |
| F | FLASHES COACHES | W | WESTERN COACHES |
| P | PRIMROSE MOTORS | Y | YEOMANS MOTORS |

**Notes:** 1) Figures above bars are indices of total vehicle-km (Sept. 1981 = 100).
2) Horizontal (time) axis is not exactly to scale.

**Sources:** Evans & Hoyes (1984), plus later calculations.

PSV Operator's license. After 15 months, Flashes Coaches withdrew from all its Hereford services; these services were eventually transferred to Midland Red.

In April 1983, Yeomans Motors sold its main city route to Midland Red. In 1983 another new operator, Stretton Coaches appeared on the scene and began running cheap local services in Hereford. This provoked a strong retaliatory strategy from Midland Red, who matched Stretton's fares and began running a free bus just in front of Stretton's services. Stretton retaliated by introducing its own free bus which ran ahead of Midland Red's services. County Council intervention brought an end to the use of these free buses but uneconomic fares continued.[24] Competition was further intensified by simultaneous departures by both operators, Midland Red trying to run its vehicles just ahead of all its competitors' services, vehicles being blocked on stands by competing operators, deviation of routes, etc.[25] By April 1985, Stretton Coaches as well as another private sector operator, Primrose Motors had gone out of business.

In contrast, the above "fares war" did not impact upon Midland Red in a like deliterious manner.[26] By April 1985, Midland Red's services were 30% greater than the combined pre-trial area services of both Midland Red and Yeomans.[27] At the present time, many fares have crept upwards but are still low on competitive routes.

Similarily in the Devon trial area, the local National Bus Company subsidary, Devon General, has adopted the strategy of increasing fares on routes where there is little competition and slashing fares in order to combat the few examples of competition. On one route Tiverton to Exeter, the pre-competition fare of 1 Pound 85 pence was reduced to 50 pence in order to counter competition from Autojade, an independent operator. On another route, Honiton to Exeter a 65 pence single fare was reduced to a 65 pence return while an independent operator, Stamps Travel, was operating; the 65 pence single fare returned as soon as this independent operator withdrew service.

From the preceding examples of competition between privately-owned and publicly-owned local bus companies, it appears that:

1) Those publicly-owned coach companies examined refused to be undercut in terms of price. They matched and often further reduced the fare discounts of their privately-operated competitors;[28]

2) Deregulation has resulted in both private and public sector operators potentially experiencing substantial losses due to low promotional fares and high service levels on competitive routes;[29]

3) Although the level of subsidy has diminished substantially, this has been achieved by some withdrawals of bus service;[30] and

4) The public as consumers, not as taxpayers, have been the main beneficiaries from the lower fares and better levels of service, where competition exists.

### 3.2 Recent Bus Developments in the United Kingdom

The 1980 *Transport Act* also changed the criterion for the granting of Road Service Licences for local bus companies, placing on the Traffic Commissioners a duty to grant a license unless to do otherwise would be against the public interest. The government hoped that this would stimulate competition locally. The Act also simplified the procedure for Traffic Commissioners approving rate changes. Under the new rules, the Commissioners are given 21 days notice of a fare change. This has avoided the previous procedure of a public hearing where Commissioners would be notified, proposals would be published, and the issue of decisions would take from eight to ten weeks.

A major study was undertaken by the Transport and Road Research Laboratory (TRRL) of the Department of Transport to determine what impact these changes had had on bus fares, now that the Traffic Commissioners' ability to control bus fares had been removed except in exceptional circumstances. The TRRL carried out studies in six areas of the country and documented the degree of use of promotional fares, the extent of price competition, and the frequency with which Traffic Commissioners invoked their powers.[31]

The TRRL findings[32] were as follows:

There was a movement away from across-the-board fare scale increases which had been previously applied in the past by National Bus Company subsidiaries to the whole or major sections of their networks. Secondly, in every case where there had been unilateral price reductions by private sector operators, these had been matched by the publicly-owned bus company. Lastly, the report found that there were few new examples of private versus public sector competition in any of the sample areas but when it had occurred, public sector operators had usually retaliated with fare reductions or increased service frequency.

One possible reason for the lack of will to compete by privately-owned transportation firms may be exemplified by the case of CK Coaches. The competition between CK (a private operator) and Cardiff City Transport (CCT), a National Bus Company subsidiary, lasted eight months after which CK ceased business entirely. It appears that the major blow to CK was their loss of several school contract services on which they were undercut by CCT.[33]

Another possible reason for the lack of competition in the local bus industry may have been that although the burden of proof in the Traffic Court had shifted to the existing operator, cases still centered on the traditional criteria — cross-subsidy and the public interest. An example of this can be found by an application to operate several new bus services in the town of Whitehaven by Yeowarts. These new services were in direct competition with the existing National Bus Company operator, Cumberland Motor Services. Unlike the latter, Yeowarts' application did not include operating

on Sundays and in early mornings and evenings. The argument made by Cumberland Motor Services was that the likely loss of revenue on this route would make it impossible for them to continue the cross-subsidy to several loss-making rural routes in other parts of the county. The Traffic Court of the County Council agreed with Cumberland Motor Services and the application was rejected. However in October 1981, the Secretary of State overturned the Council's decision and Yeowarts began operations. Shortly afterwards Cumberland Motor Services withdrew five rural services and severely truncated one other. Fifteen months later, the Secretary of State's decision was overruled by the Court of Appeal and Yeowarts was forced to withdraw its services and concede defeat.[34]

The British government found that the changes to the licensing laws in the local bus industry were inadequate and the role of County Councils had limited the extent of competition. It therefore recommended in a White Paper[35] in the summer of 1984 the following proposals for legislation:

1) Bus services should be freed from restriction on competition by abolishing road service licensing throughout England;

2) Many essential bus routes are not and never will be viable and local authorities will be able to continue to subsidize services that would cease in the free market. But they will be required to seek competitive tenders for contracts to run bus services which they wish to subsidize; and

3) The National Bus Company will be re-organized into smaller free-standing parts which will then be transferred to the private sector. The government would welcome bids from the employees.

In the White Paper, it is stated that there is evidence that the costs of private operators working mostly in the unregulated parts of the market — in excursions and tours, contract and private hire — are 30% to 40% below those of public sector operators.

The government concludes that competition will end non-commercial cross-subsidy.[36]

### 3.3 Cross-Subsidy and Market Contestability

Assumptions that deregulation will produce a competitive market and that competition will substantially reduce costs has been questioned by professors Gwilliam and Nash from the Institute for Transport Studies at the University of Leeds. Professors Gwilliam and Nash state that the local bus industry does not constitute a "contestable market" since for historical reasons one of the incumbents is often in a position of market dominance. For example, the National Bus Company subsidiaries are able to offer a range of connections and forms of ticketing which greatly enhance customer loyalty. Their financial strength would leave new entrants at a disadvantage.

Professors Gwilliam and Nash also take issue with the assumption in the White Paper that competitors will not engage in rate wars. The professors cite the free buses and simultaneous departures which we have analyzed in our section on the trial areas, as well as schedule matching and heavy fare reductions which occurred since the 1980 *Transport Act*.[37] Lastly, the professors question whether elimination of all cross-subsidy is a lesser evil than the widespread cuts in services which would otherwise occur.[38]

The arguments of Gwilliam and Nash have been the subject of lively debate in the U.K. especially by two other professors who were asked to advise the government on regulation, subsidy and cross-subsidy and to assist the government in its review of its bus policy. Professor Beesley of the London Business School and Professor Steven Glaister of the London School of Economics prepared a critique which was annexed to the White Paper and have also taken issue in subsequent articles with many of the points raised by Gwilliam and Nash. Professors Beesley and Glaister state that the users of highly-frequented routes are being penalized by being made to pay excessive fares in relation to the cost of services they use. Secondly, cross-subsidy leaves to operators policy decision matters which should only be within the jurisdiction of elected representatives.[39] They believe that if bus licensing is abolished much of the present cross-subsidy will disappear as fares on better routes go down in the face of competition. At the same time, new income will be generated by increased demand and there will be significant reductions in cost as management and staff face up to the pressures of operating in the competitive marketplace. They believe that this competitive market will improve resource allocation and will not cause any significant undesirable spin-off effects.[40]

## Chapter 4

## COMPARISON OF THE COSTS OF PRIVATE AND PUBLIC BUS COMPANIES

One of the premises of the Beesley/Glaister argument is that the costs of public-sector operators are 30% to 40% higher than those of private-sector operators.[41] A study of the private bus and coach industry was undertaken before the 1980 *Transport Act* by the Transport Road and Research Laboratory. It was found that the equipment used by private operators is often less modern than that of public operators and that the formers' staff was generally more flexible, often undertaking more than one type of work. The private operators had fewer administrative personnel as well as a lesser staff to vehicle ratio. The report also found that private operators used contracts to form the basis of their revenue such as school services, excursions, tours, etc. This was not the case with public operators for whom contract carriage accounted for very little of their total traffic revenue.[42]

The above characteristics would explain to some extent why private-sector operators have lower costs for bus operations. For example, lower staff costs due to fewer personnel as well as greater flexibility obviously result in lower overall expense.[43]

It would be useful at this point to look at some comparisons between private and public bus operators in other countries. In Australia, the results indicate that average unit costs for the private operators have been substantially lower than those for the public operators. The reason for the costs being one-half of those from public enterprise is explained by more flexible labor utilization such as staff combining driving with other duties and tending to work longer hours. It is estimated that private operators achieve 20% to 30% higher utilization of crew.[44] In addition, private operators generally have smaller numbers of maintenance and administration staff than public operators. The ratio of total employees to buses owned is typically in the range of 1 to 1.5 for private operators but 2 to 2.5 for public operators; moreover, private operators have not shared in the bus-buying boom which their public competitors enjoyed in recent years.

In Australia, one faces the situation of private operators receiving little or no subsidy providing services in similar situations to public operators who are being subsidized by at least 60% of their costs. For example, in Melbourne, the public operator had an average operating cost of 102 cents per bus kilometre with an average subsidy of 58 cents per kilometre, whereas the private bus operator had an average operating cost of 57 cents per bus kilometre with an average subsidy of 13 cents per kilometre.[45] The private operator survives in these circumstances because its costs are lower and generally its fares are higher.

Another study conducted by the World Bank in February 1980 demonstrated that in the New York metropolitan area, the average cost of public bus operation was approximately 13% higher per hour than private bus operation.[46] The gap was considerably wider in developing countries where private buses cost 53% of public bus costs in Calcutta and under half as much

to operate in Istanbul. The surprising factor in these latter cases was that the private buses were operating without subsidy whereas the public operators had significant subsidies. For example in Bangkok, the public bus company only covered 70% of its costs with its revenues whereas there were several private companies which were profitable with no subsidy.[47] The World Bank study concluded that private operators generally appear to be 50% to 65% less expensive than public buses. They provide an equivalent if not better service at no subsidy and usually respond quickly and efficiently to the market.[48]

In another study on the effect of government ownership and subsidy on performance, Professor Shirley Anderson analyzed the impact of U.S. federal subsidy on the urban transit industry.[49] Professor Anderson concluded that subsidies result in substantial increases in costs per bus hour.[50]

Complimenting our earlier analysis on operating costs of bus services, there have also been studies of comparative efficiencies in public and private enterprises within the electrical utility industry in the United States. In a study by Professor De Alessi, he concludes that both the capital and operating costs per kilowatt hour are higher in public firms than in private ones. Similarily in a study by Professor Peltzman of UCLA, the survey of larger utility systems of over 10 000 customers indicated that government utility rates are virtually always lower than private utility rates for all customer groups.

## Chapter 5

## AIRLINE COMPETITION POLICY

### 5.1 Competition Between British Airways and Other British Airlines

In the U.K. there have been several inquiries and laws passed with the objective of removing regulatory restraints from the private transportation sector. In 1969, an investigation into the future of British commercial air transport was carried out by the economist Sir Ronald Edwards. He proposed the establishment of a so called "Second Force" independent airline which would compete with the state carrier, British Airways, on certain key routes. Furthermore, he advocated its assumption of the role of the U.K. flag carrier to particular areas of the world. In 1970, a merger between Caledonian Airways and British United made the implementation of the Edwards Committee recommendations feasible and it was not long thereafter that West African, London-Tripoli, and a share of London-Paris traffic was transferred to the new airline, which was to be named British Caledonian.

In 1974, a Labor Government review of civil aviation policy concluded that there should be a flag-carrying role for the "Second Force". Under this "spheres of influence" policy the areas of the world to be served by British Airways and British Caledonian were to be more rigidly defined and competition between the two eliminated on all long-haul sectors. The 1976 Civil Aviation Authority White Paper defined the proposed spheres of influence of the two airlines whereby British Caledonian would be recognized as being the exclusive flag carrier for the entire South American subcontinent plus West and Central Africa.[51]

Despite the recommendations of the Edwards Committee and the subsequent development of British Caledonian, the airline industry in Britain is still heavily concentrated. British Airways is the only British airline allowed to operate international services from Heathrow airport. Heathrow is the center of a network of routes which together provide an unparalleled range of travel options in the U.K. Its strength as a place for beginning or ending journeys or making connections is such that traffic is attracted to it from all parts of the United Kingdom as well as from other countries. Heathrow accounts for 45% of total U.K. terminal passengers, and 75% by value of international freight traffic passing through British airports. Gatwick airport, which is the base of British Caledonian, only accounts for 19% of terminal passengers and 7% of international cargo. British Airways' preferred status at Heathrow means that only it among British airlines can carry charter traffic on its scheduled services from the nation's principal airport.[52] Scheduled throughput at Heathrow is 27 million passengers a year whereas at Gatwick it is only 5 million.[53]

Since 1971, 14 U.K. airlines have gone into bankruptcy while attempting to develop an international network. At present, nose-to-nose competition between British Airways and British Caledonian exists on only two long-haul routes — Los Angeles and Hong Kong. The Civil Aviation Authority (CAA), has also licensed British Caledonian to serve Riyadh in indirect

competition with British Airways' services to Jeddah and Dhahran. In its recent consultation paper on airline competition policy, the CAA reported that there was scope for designating a second British carrier in direct competition with British Airways on the routes from London to New York, Miami and Toronto.[54] The two airlines also compete indirectly over different gateways in the U.S. market.

British Airways is substantially larger than all other British carriers put together. It has access to most of the principal markets to and from the United Kingdom as well as valuable "fifth freedom" traffic in support of its long-haul network. Of the top 50 international and domestic city pair markets from and within the U.K., British Airways operates 43 of them.[55] British Airways is also the most important domestic scheduled operator within the U.K. with approximately two-thirds of the total output.[56] Other than routes to the U.S. and Hong Kong where there is some direct competition among British airlines, overseas services are still operated under the above "spheres of influence" policy. Of the 76 countries to which British airlines flies scheduled passenger services, only 13 are served by more than one British carrier. If one combines the size and market power of British Airways with the pre-eminent position of Heathrow, one can appreciate the risk that British Airways could use its profits on international routes to support expansion in other markets and if it wanted to do so in a predatory manner.[57]

In its recent consultation paper on airline competition policy, the CAA noted that the fear by independent domestic operators that British Airways might take predatory action has led the former to oppose deregulation as a way of keeping British Airways from coming onto their routes.[58]

The Authority recognized that despite the role originally designed for it by the Edwards Committee as the "Second Force" competitor to British Airways, British Caledonian has so far not had a dramatic competitive impact on British Airways. The reason is that British Caledonian's network has been founded on opportunities which British Airways chose to ignore. These routes are usually the less attractive or the less profitable ones. For British Caledonian as well as for other independent airlines, there has been an overconcentration on peripheral routes of marginal profitability which has made them highly vulnerable to the impact of any downturn in the general economic situation.[59]

The Authority also recognized that British Airways had the potential to take predatory action in the charter market. Charter operators have argued that British Airways is flooding the tour market with excess capacity by transferring Tri-Stars from its mainline operations to British Air Tours. They've argued these aircraft are being leased to Air Tours at an artifically low rate and that British Air Tours is undercutting the market for 1985 by quoting prices even lower than those currently in effect for the 1984 summer season.[60]

In order to offset some of the above problems, the CAA recommended the following:

1) There should be reduction in the size of British Airways so that other airlines have adequate opportunity to develop, including at least one airline fit to replace British Airways on every major intercontinental route;

2) Specified intercontinental routes should be transferred from British Airways at Heathrow to British Caledonian at Gatwick, (e.g. Saudi Arabia);

3) British Airways' scheduled service routes from Gatwick should be taken over by other British airlines;

4) British Airways' European routes from provincial airports should be taken over by other British airlines; and

5) Provisions should be made for access to Heathrow by competing airlines if necessary by reducing British Airways' frequencies.[61]

The Department of Transport on balance decided not to accept the Authority's recommendations. One major reason was the desire by the Department of Transport to use British Airways as an instrument of national transportation policy. For example, in recognition of the fact there are inevitable costs in developing new routes and starting services in competition with a large established airline, British Airways has offered to help the independents by making available to any airline other than British Caledonian up to 450 000 Pounds per route spread over three years to meet some of the development costs. The offer would extend to a maximum of 15 routes from the 6 regional airports at which British Airways currently operates, whether they are completely new routes or routes on which British Airways itself flies.[62]

The Department of Transport believed that there were many advantages to the U.K. in having a large strong and internationally competitive flag carrier. Any attempt to reduce British Airways' dominance would be bound to have some impact on its ability to retain such traffic in competition with other continental interline hubs such as Amsterdam, Frankfurt and Paris. Therefore, the government rejected the Authority's proposals for compulsory route transfers.

In lieu of the Authority's recommendations being accepted, British Airways was called upon to withdraw from certain routes in a proposed reciprocal arrangement with British Caledonian, under which each airline would withdraw from routes which the other might then take up. British Airways offered to withdraw from Jeddah and Dhahran in Saudi Arabia, with the government being ready to designate British Caledonian as the substitute carrier. British Caledonian offered to withdraw from its South American routes as well as to surrender its licenses to Denver and Morocco. British Caledonian agreed not to oppose the license applications made by British Airways to serve Orlando and Tampa, Florida. Once again the government

stated its readiness to designate British Airways as the substitute carrier. It is estimated that the effect of these reciprocal transfers would be to strengthen British Caledonian with increased annual pre-tax profits estimated at around 18 million Pounds. The reduction in British Airways' profits would be of the same order.[63]

This kind of government-approved cooperation between designated airlines is not unprecedented in the United Kingdom.

After Laker Airways had been placed in the hands of a receiver in 1982, British Caledonian applied for one element of the former company's network - London to Los Angeles. A hastily established company controlled by Sir Freddy Laker, Brenpage opposed the application along with British Airways. However when Brenpage did not prove financially viable, British Airways withdrew its objection, and British Caledonia was successful in its application for this scheduled service.[64]

Another example of the British government's reticence to place limits upon the market dominant position which British Airways currently enjoys, as has been suggested by the Edwards Committee and the CAA's recommendations, can be found in the domain of intercontinental air competition. The government has stated that since the United Kingdom is faced with particularly restrictive bilateral arrangements with foreign countries (not including the United States), they are unable to have more than one British operator serve on these international routes. In fact, the U.K. government's desire to liberalize bi-lateral agreements is something less than consistent. Although efforts have been made with regard to deregulating air services between the U.K. and other EEC members, there has been considerable protectionism exercised with regards to routes to the Far East and Australia. For example, the Department of Transport refused to allow Phillipine Airlines (PAL) to add a Manila-London service. As there had been an existing agreement permitting PAL three services a week, PAL fought its case in the British courts and won, whereupon the Department gave 12 months notice of the termination of the air services agreement between the two countries.[65]

Similarily, Malaysia's airline (MAS), has long been pressing for increases in its London frequencies as has Singapore Airlines (SIA). SIA has for some time wanted to operate two services a week from Manchester to Singapore with onward connections to points in the Far East and Australia. For two years, the Department of Transport has said no unless SIA gave up two of its daily London flights.

Yet another inconsistency in the British government's airline competition policy is its desire to deregulate domestic air services by cutting controls on services, fares and capacity and on the other hand, to maintain the role of the CAA as the primary regulator to promote competition and prevent predatory behavior. Through the licensing system, the Authority can attach appropriate conditions to an air transport license in the interest of users. It can refuse lower prices to an airline where they can be shown to be predatory, increase prices which are being frozen with a predatory intent, and cut back capacity and frequencies designed to force out rival airlines.

## 5.2 The Australian Two Airline Policy

The Department of Transport stated in its paper on Airline Competition Policy that the Authority would remain the main regulator in the civil air transport industry.[66] Furthermore, the Department of Transport proposed to expand the role of the Director General of Fair Trading and to bring civil aviation more into the mainstream of competition regulation as it applies to industry generally. Under the *Competition Act* of 1980, the Director General can investigate and seek to remedy anti-competitive conduct in charters as well as to refer monopoly questions concerning both charter and domestic services to the Monopolies and Mergers Commission.[67] Therefore, there appears to be some inconsistency in policy between the government wishing to deregulate air services on the one hand and strengthen competition regulation of it on the other.

Perhaps the most telling instrument of control of unfair competition by British Airways in the future will be the latter's privatization which is slated to take place in the forthcoming months. Although this will not necessarily diminish the size of British Airways nor its market power, it may terminate the role which British Airways is called upon to play as an instrument of the U.K.'s national transportation policy.

From the preceding, it is observed that:

1) Recommendations have been made over the last 30 years to limit the power of British Airways because of its potential for anti-competitive and predatory behavior;

2) Although the government is desirous of implementing policies which will enhance competition, it does not wish to do so should this limit the strength of the country's principal carrier;

3) The fear of price competition expansion and of British Airways has caused most private operators to oppose complete deregulation. The government has made a 'political' compromise to the advantages of having a multi-airline structure by securing more routes for the "Second Force", British Caledonian; and

4) There are apparent inconsistencies in policy between the British government's wish to have further deregulation and privatization on the one hand and its concurrent efforts of refusing to accept some reduction in the relative size of British Airways, to continue orchestrating transferals of routes as between British Airways and other British airlines, or to diminish the pre-eminent position which British Airways currently has at Heathrow. These policies will impact on competition within the British airline industry for the near future.

The Australian domestic air sector provides an excellent case study of the evolution of competition within a roughly equal private and Crown carrier duopoly. To secure "fair" competition, the Liberal government of Australia decided after World War II that the best policy would be to preserve one public and one private airline side by side. Without this regulated structure, "wasteful" competition might develop and airlines might under-utilize their aircraft or cross-subsidize unprofitable feeder services from their profits on major routes. The government decided to allow only Trans-Australian Airlines (TAA) and Ansett Airlines of Australia (AAA) to perform regular scheduled air services within Australia. Further, there is strict control over the import of aircraft by these two designated airlines. The number of aircraft the two airlines are permitted to import depends on expected demand. The government's intention is that there should be a load factor of about 65%.[68] Government approval is also needed for fare increases.

As a consequence of this policy, there is an astonishing example of parallel scheduling i.e. both airlines taking off from the same points of origin at the same time. At present, the two airlines operate the same numbers and types of aircraft over the same routes at the same fares. They each have about half the traffic between most Australian city pairs. Although there is some non-price competition, mainly in the form of advertising and the inevitable race to be first at the gate, there is very little variety. Obviously in this type of structure, the airlines can foresee their competitor's obvious response to any move they might make, and recognize the wisdom of restraint. This leaves little scope to maximize profits, nor much incentive to ensure that all operations are profitable or that cross-subsidization is eliminated.[69]

In a study on the comparative efficiency between Australia's public and private airlines, David Davies concluded that the private airline carried 104% more freight and mail per man hour than did TAA and 22% more passengers.[70]

## Chapter 6

## TRUCKING DEREGULATION AND PRIVATIZATION IN THE UNITED KINGDOM

The U.K. trucking industry was deregulated in 1968 following the recommendations of the Geddes Committee. The 1968 *Transport Act* removed the quantity constraints on entry into the road haulage industry which had existed since 1933. It freed operators of vehicles under 3.5 tons gross weight from the obligation to obtain an operator's license. The Act also removed the distinction between private trucking and for-hire carriage. As of the 1968 legislation, there was complete freedom of operation with respect to goods carried and area served. Moreover, there was freedom of entry for operators of vehicles over 3.5 tons gross weight who could satisfy a fitness test.

In 1971, research was carried out by Professor Brian Bayliss on the impact of deregulation of the trucking industry in the U.K. He concluded that there was no evidence of large numbers of new entrants into professional road haulage.[71] Professor Bayliss also concluded that there was no evidence of substantial numbers of professional operators going out of business following deregulation and that the profit margins in 1971 were substantially the same as those that existed in 1965. These conclusions reinforce the unpopular belief that deregulation does not guarantee a major competitive response.

Although there does not currently exist any major publicly-owned trucking firms, the U.K. has had an animated history with nationalized road haulage. The 1947 *Transport Act* brought long distance for-hire truckers into public ownership under the auspices of the new British Transport Commission. This entailed the purchase by the Road Haulage Executive of approximately 40 000 vehicles, over a period of four years. The nationalized company which resulted was called British Road Services.

Between 1947 and 1951, the number of private trucking vehicle licences more than doubled, increasing from 384 000 to 796 000.[72] In its third annual report, the British Transport Commission admitted that many customers preferred private operators to British Road Services.[73] In 1951, a Conservative government was elected in the U.K. which pledged to return trucking to private ownership. This promise materialized in the 1953 *Transport Act*. This Act instructed the British Transport Commission to sell off the nationally-owned public trucking fleet, subject to retaining certain parts of British Road Services, under the Minister of Transport's approval. In 1953, further legislation relieved the Commission of the task of selling approximately 15 000 vehicles which remained and three companies were registered to operate those retained vehicles.[74]

In 1968, concurrent to the deregulation of road freight, these nationalized road transport companies, mainly consisting of British Road Services, Pickfords and the road freight interests of British Railways, were merged to form the National Freight Corporation (NFC). The development of the NFC and its subsequent privatization have produced remarkable results.

NFC started off by making a modest profit until 1974-75 when the combination of the oil embargo, the recession and an attempt to expand into Europe produced disastrous financial consequences which would have resulted in bankruptcy, were it not a Crown corporation.[75]

When the Conservatives won the election in 1979, the new Minister of Transport, Mr. Fowler, intended to privatize it with a public stock flotation. However, a governmental decision to close the British Rail Express Parcels Service, which was one of the most profitable subsidiaries of NFC, put a damper on the prospects for sale on the stock exchange. The employees of NFC were able to raise over 7 million Pounds of equity capital and, with a loan of 51 million Pounds, were able to persuade the government to let them become the owners of the business. The largest proportion of this amount went into the NFC's pension funds because of past service obligations, mostly to ex-railway employees.

All employees were given an equal right to invest, and approximately 52% of them became shareholders. Employment and shareholding remained completely distinct one from the other. It was agreed at the outset that the business would be professionally managed with a board of directors responsible to the shareholders. Since this management led employee buy-out, trading profits of NFC have increased from 12.3 million Pounds in 1982 to 25.6 million Pounds in 1984. The value of shares has risen from 1 million Pounds in 1982 to almost 11 million Pounds in 1985. Dividends received by individual investors have been 86 Pounds net for every 100 Pounds invested initially.

In describing the success of the privatized NFC, Mr. P. Mayo, one of the directors, cited the following reasons:

1) Private ownership brings freedom for a nationalized industry to get involved in other kinds of business. For example NFC is now the second biggest travel agent in the country through its subsidiary, Pickfords Travel;

2) Nationalized industries are, as a rule, subjected to restrictive rules on borrowing which are often inappropriate. For example, the same rules applied to NFC's (as a Crown corporation) buying vehicles as to the Navy's decision whether or not it needed a new frigate or a health service's requirement for a new hospital;

3) The transportation industry is emminently appropriate for this kind of privatization since individual employees, (drivers, warehousemen) have a fairly good appreciation of whether an individual unit of the business, wherein he or she is working, is making money;

4) A privatized NFC has the freedom to pay top managers going rates of remuneration without reference to bureaucratic government guidelines; and

5) Investment in the business by many employees has produced greater committment toward its success. It has also produced the increased necessity of management communicating with staff for fear of the former's not being re-elected the following year.[76]

## REFERENCES


[1] Christopher D. Foster, *The Economics of Bus Deregulation in Britain,* Transport Reviews, 1985, Vol. 5, No. 3, pp. 207-214.


Some of the complained-about practices in the years before the 1930 *Road Traffic Act* which imposed bus regulation were:

a) Diverting: This is the practice of diverting from the normal route to set down or occasionally pick up a passenger.

b) Hanging-Back: This is when a bus deliberately dawdles so as to pick up as many passengers as possible.

c) Leap-Frogging: So as to get to the bus stop first and thereby scoop passengers ahead of one's competitor.

d) Turning-Back: If there seem to be many more passengers standing on the other side of the road.

e) Stopping: An option if the driver can see variable costs exceeding revenue and does not foresee an improvement in the traffic offering itself for that journey.

f) Passing: This is where the bus only stops where there are enough people to make it worthwhile, especially if there is a larger pool of passengers at the next stop.

[2] Recent example of use as an instrument of public policy is the offering of 450 000 British Pounds to any airline, other than British Caledonian, wishing to compete on certain of its regional routes. Were it not acting as an agent for the government, it would be irrational for British Airways to offer such financial incentives to competitors. Moreover, the British government's desire to downplay the recommendations of the Civil Aviation Authority to remove British Airways as the only British airline capable of transporting international passenger traffic to or from Heathrow has resulted in a "voluntary" withdrawal by British Airways of certain routes causing a decrease in British Airways' profits by approximately 18 million Pounds.


[3] A.J. Barton, and J.T. Everest, *Express Coach Services in the Three Years Following the 1980 Transport Act*, TRRL Laboratory Report 1127, 1984.

[4] Russell Kilvington, and Tony Cross, *Is this the age of the coach?,* Modern Railways, March 1985.


[5] National Express maintains overall responsibility for the planning and marketing of long-distance scheduled services, using staff and vehicles from NBC's territorial companies.


[6] J.A. Birks, *The Effect of De-Regulation on National Express,* BCC/UTSG Joint Seminar, 1982, pp. 133-143.

[7] Russell Kilvington, *Lessons of the 1980 Transport Act,* Social Science Research Council, Loughborough University.

[8] Peter R. White, *Effects of the 1980 Transport Act on Express Coach Services,* Paper at UTSG Conference, Jan. 1983.

[9] J.A. Birks, *The Effect of De-Regulation on National Express,* BCC/UTSG Joint Seminar, 1982, pp. 133-143.

[10] Anthony K. Cross, Deregulation of Inter-City Coach Services in Britain, Transport Reviews, 1985, Vol. 5, No. 3, pp. 225-245.

[11] A.J. Barton, and J.T. Everest, *Express Coach Services in the Three Years Following the 1980 Transport Act,* TRRL Laboratory Report 1127, Crowthorne, 1984, p. 16.

[12] Anthony Kent, *The Role of Independent 'Up Market' Trunk Coach Services,* Universities Transport Study Group Conference, January 1984.

Brian Gorman, *Effects of the De-Regulation of Express Services,* BCC/UTSG Joint Seminar, 9 December, 1982, Discussion Group 3.

[13] Russell Kilvington, *Lessons of the 1980 Transport Act,* Social Science Research Council, Loughborough University.

Other independents to join with NBC were Tri-Centrol from Milton Keynes to London in November 1980; Whittles from Kidderminster to London in April 1981; Wallace Arnold from Yorkshire to London in October 1981.

[14] J. Wilson, Frank Harris, *Effects of Deregulation of Express Services,* BCC/UTSG Joint Seminar, 9 December, 1982.

[15] Russell Kilvington, *Lessons of the 1980 Transport Act*, Social Science Research Council, Loughborough University, p. 5.

[16] Anthony Kent, *The Role of Independent 'Up Market' Trunk Coach Services,* Universities Transport Study Group Conference, January 1984.

[17] Cyril Bleasdale, *The Effect of Deregulation on Intercity Rail Services,* pp. 117-132.

R. Kilvington, and Tony Cross. *Is this the age of the coach?,* Modern Railways, March 1985.

The $15 million loss was from a total turnover of approximately 450 million Pounds. Other authors, Gorman and Kent estimate the diversion from rail to coach to have been much higher than 30%, for example on Cotters' service from Glasgow to London, Gorman estimated from 48% to 55%, p. 235.

[18] Cyril Bleasdale, *The Effect of Deregulation on Intercity Rail Services,* pp. 117-132.

[19] R.D. Fairhead, R.L. Jackson, P.F. Watts, Developments in Long-Distance Commuter Coaching Following the Transport Act 1980. TRRL Laboratory Report 1038, Crowthorne, 1983.

[20] Cyril Bleasdale, *The Effect of Deregulation on Intercity Rail Services,* pp. 117-132.

[21] Russell Kilvington, and Tony Cross, *Is this the age of the coach?,* Modern Railways, March 1985.

Cyril Bleasdale, *The Effect of Deregulation on Intercity Rail Services,* pp. 117-132.

In October 1980, British Railways reduced the Family Rail Card to 10 Pounds. In November, it allowed senior citizens to travel anywhere on day returns for one Pound. In 1981, British Railways introduced a London to Liverpool ticket at 9 Pounds return. This Super Saver concept was extended throughout 1981 to various cities within the U.K. until it became nationwide in January 1982. In this same vein, in May 1982, there was the introduction of the Night Rider, a low fare for first-class travel running overnight from London to Scotland and return.

[22] Andrew Evans, *Estimating the Economics of Competitive Bus Services in Hereford,* PTRC Summer Annual Meeting, July 1985, School for Advanced Urban Studies, University of Bristol.

[23] R.D. Fairhead, and R.J. Balcombe, *Deregulation of Bus Services in the Trial Areas 1981-84,* TRRL Laboratory Report, 1131, 1984, p. 5.

[24] Ten pence for a two to three mile journey and five pence for a five mile journey replaced 35 pence fares.

[25] R.D. Fairhead, and R.J. Balcombe, *Deregulation of Bus Services in the Trial Areas 1981-84,* TRRL Laboratory Report, 1131, 1984, p. 6.

[26] Andrew Evans, *Estimating the Economics of Competitive Bus Services In Hereford,* PTRC Summer Annual Meeting, July 1985, School for Advanced Urban Studies, University of Bristol, p. 3.

[27] At one stage the fares on many routes were lower than the concessionary fare offered under the City Council's scheme.

[28] R.D. Fairhead, R.L. Jackson and P.F. Watts, *Developments in Long-Distance Commuter Coaching Following the Transport Act 1980.* TRRL Laboratory Report 1038, Crowthorne, 1983.

The fare competition between British Coachways and National Express should be recalled here. Similarily a TRRL Report on developments in long distance commuter coaching found that whereas there were approximately 20 private sector operators which were unsuccessful in establishing commuter services, only three public sector (NBC) initiatives resulted in failure.

[29] Andrew Evans, Estimating the Economics of Competitive Bus Services In Hereford, PTRC Summer Annual Meeting, July 1985, School for Advanced Urban Studies, University of Bristol, pp. 7-8.

It is estimated that in 1985 both Midland Red and Yeomans were still suffering losses.

[30] R.D. Fairhead, and R.J. Balcombe, *Deregulation of Bus Services in the Trial Areas 1981-84*, TRRL Laboratory Report, 1131, 1984, p. 5.

The Hereford County Council reduced or discontinued several poorly used services, as they were judged to carry too few passengers to justify subsidy.

[31] These reserve powers were used when it was essential in the public interest either to prevent an operator exploiting a monopoly position by overcharging or to regulate the terms of competition in order to stop undercutting.

[32] G.A. Coe, and R.L. Jackson, *Developments in Stage Carriage Bus Fares Before and After the Transport Act 1980*, TRRL Laboratory Report 1098, Crowthorne, Berkshire, 1983, p. 9.

[33] Russell Kilvington, *Lessons of the 1980 Transport Act,* Social Science Research Council, Loughborough University, p. 7.

A.R. Holder, A.W. Evans and L. Hoyes, *The Destabilising Effect of the Transport Act 1980,* School for Advanced Urban Studies, University of Bristol.

The Traffic Commissioners refused to grant any further licenses to CK Coaches, accepting the County Councils arguments that the public interest was wider than the smaller community served by new services. In other words, the impact of competition on the existing public carriers' network could not be ignored. County Council's have generally formed the view that the public interest is best served by maintaining current patterns of revenue support, including cross-subsidy.

[34] Russell Kilvington, *Lessons of the 1980 Transport Act,* Social Science Research Council, Loughborough University.

[35] Department of Transport, Scottish Office, Welsh Office, *Buses,* HMSO, London, 1985.

[36] Ibid

[37] K.M. Gwilliam, C.A. Nash and P.J. Mackie, *Deregulating the Bus Industry in Britain - (B) The Case Against*, Institute for Transport Studies, The University of Leeds, Leeds, England. Transport Reviews, Vol. 5, No. 2, 1985, pp. 105-132.

[38] K.M. Gwilliam, C.A. Nash and P.J. Mackie, *Deregulating the Bus Industry in Britain: a rejoinder*, Transport Reviews, 5 (3), 1985, pp. 215-222.

The essence of the Gwilliam/Nash criticism is that competition for licences through franchising could achieve more benefit than competition on the road. They also argue that sensible integration requires the presence of a public body with overall responsibility for coordinating routes, times and fares.)

[39] Department of Transport, Scottish Office, Welsh Office, Buses, HMSO, London, 1985, p. 55.

[40] M.E. Beesley, and S. Glaister, Deregulating the Bus Industry in Britain: A Reply, Transport Reviews, 1985, Vol. 5, No. 3, pp. 223-224.

Professors Beesley and Glaister state that after deregulation, competition will be very strong on all fronts and thereby restrict the possibility of deliberate loss-making for the purpose of driving out competitors. Incumbents will have to learn to avoid such tactics.)

[41] Department of Transport, Scottish Office, Welsh Office, *Buses,* HMSO, London, 1985, p. 50.

[42] R.L. Jackson, and P.H. Martin, *The Organisation and Role of Private Bus and Coach Companies,* TRRL Laboratory Report SR485, 1979, Crowthorne, Berkshire.

Another conclusion of the report was that most private operaters used costing methods which led to similar levels of prices for both peak and off-peak work. Obviously this characteristic changed with the 1980 Transport Act deregulation.

[43] R.J. Tunbridge, and R.L. Jackson, *The Economics of Stage Carriage Operation by Private Bus and Coach Companies,* Transport and Road Research Laboratory, TRRL Laboratory Report 952, Crowthorne, Berkshire 1980.

Another TRRL study which was done in 1978 concluded that the average fares charged by private operators in sample areas were 75% of that on the National Bus Company routes. That study concluded that given comparable levels of revenue support, the difference might well have been 30%-40%. The National Bus Company received more revenue from urban movements whereas the private operators revenues were from rural or inter-urban.

[44] Ian P. Wallis, *Private bus operations in urban areas -their economics and role,* Traffic Engineering & Control, December 1980, pp. 605-610.

[45] Ibid.

[46] A.A. Walters, *Ownership Regulation and Efficiency in Urban Buses,* July 7, 1980, University of Warwick, p. 6.

[47] Ibid, pp. 5-6.

[48] Ibid, p. 12.

[49] Shirley C. Anderson, *The Effect of Government Ownership and Subsidy on Performance: Evidence from the Bus Transit Industry,* School of Business

Administration and Economics, California State University, Northridge, October 1982.

[50] Ibid, p. 198.

It was also shown that from 1960 to 1975 when privately-owned transit companies were converted to publicly-owned ones, this was generally accompanied by a loss in service efficiency and higher fares. By contrast a conversion of public ownership to private transit companies resulted in lower fares.

[51] I.D. Thacker, *British Caledonian, The Second Force in Perspective,* Aviation News, November 1983, p. 510.

Alan W. Hall, *UTA-Union de Transports Aeriens,* Aviation News, Page 8, June, 1985.

Another example of governmental restriction of competition under a "spheres of influence" framework exists in France. In 1952 an independant French airline, TAI, entered into an agreement with Air France so that they would share on certain routes and cooperate on technical commercial and financial items. In 1956 the French government approved a division between Air France and TAI, the latter being assigned 60% of the routes between France and the eastern part of former French West Africa, 50% of the East African routes and 10% on services to Morocco. TAI also received permission to serve French colonies in the Pacific and start a route to Los Angeles where it linked up with Air France. In 1963 a merger occurred whereby TAI became Union de Transports Aeriens (UTA). In 1966 UTA was granted a 20 year franchise covering its network.

[52] Civil Aviation Authority, *Airline Competition Policy,* CAP 500, July 1984, London, p. 4.

[53] U.Chujoh, *Regional Air Transport Policy in the UK,* Japan Aeronautical Association, March 1985, p. 114.

Civil Aviation Authority, *Glasgow-London Route Study,* December 1982-February 1983, London.

In a recent study which was done by Professor Ushio Chujoh on the subject of regional air transport policy in the U.K., it was shown that when British Airways is compared to independent domestic carriers such as British Midlands and Air UK, the number of persons employed as well as their salaries are often considerably reduced as compared with public operators. For example, British Airways paid higher salaries to their cockpit and cabin crew, mechanical staff and marketing and sales staff than either of the two private operators. Other studies have shown that passengers flying with British Midland as well as British Caledonian have generally recorded higher opinions of the service provided than the British Airways' passengers.

[54] Civil Aviation Authority, *Consultation on Airline Competition Policy,* CAP 489, An interim assessment, Civil Aviation Authority, London.

[55] British Caledonian Airways, *A Competitive Strategy for British Air Transport in Private Ownership,* Submission to the Civil Aviation Authority, January 1984, p. 36.

[56] Civil Aviation Authority, *Domestic Air Services,* London, 1976, p. 20.

[57] Civil Aviation Authority, *Consultation on Airline Competition Policy,* CAP 489, An interim assessment, Civil Aviation Authority, London, p. 5.

[58] Ibid., p. 12.

Civil Aviation Authority, *Domestic Air Services,* London, p. 15.

[59] Civil Aviation Authority, *Consultation on Airline Competition Policy,* CAP 489, An interim assessment, Civil Aviation Authority, London, p. 15.

[60] Civil Aviation Authority, *Airline Competition Policy,* CAP 500, July 1984, London, p. 14.

[61] Ibid., p. 21.

[62] Secretary of State for Transport, *Airline Competition Policy,* Department of Transport, Presented to Parliament by command of Her Majesty, October 1984, London, p. 8.

[63] Ibid., p. 9.

[64] I.D. Thacker, *British Caledonian, The Second Force in Perspective,* Aviation News, November 1983, p. 510.

[65] Transport, Volume 6, No. 3, June 1984, p. 3.

[66] Secretary of State for Transport, *Airline Competition Policy,* Department of Transport, Presented to Parliament by command of Her Majesty, October 1984, London, p. 10.

[67] Ibid., pp. 206-211.

[68] R.D. Hocking and P.J. Forsyth, *The Australian Two Airline Policy: A Case Study,* Chapter 10 from "Industrial Economics Australian Case Studies", L.R. Webb & R.H. Allan (ed.), Sydney 1982, p. 202.

[69] Ibid., pp. 206-211.

May, E. Thomas *Independent Review of Economic Regulation of Domestic Aviation,* Information Paper, March 1985, Australia.

Christopher D. Foster, *The Economics of Bus Deregulation in Britain,* Transport Reviews, 1985, Vol. 5, No. 3, pp. 207-214.

In March 1985, the Australian government sponsored an independant review of economic regulation of domestic aviation under the chairmanship of Thomas May. This review will look into the continued viability of Australia's two

airline policy to determine whether it should be continued into the 1990s. Mr. May's committee is required to report to the Minister of Aviation by January of 1987. As the parallel scheduling of the two Australian airlines is not that dissimilar from the type of competition which was observed in the U.K. local bus industry (recall Midland Red versus Stretton Coaches in the Hereford Trial Area), it is appropriate to recall a classical economics theory which was prevalent just prior to the regulation of the bus industry in the U.K. in 1930 — the ice-cream seller theorem by Hotelling. The essence of this theory is as follows: If two ice-cream sellers set up their stalls on a beach, no matter where they start, they would wind up standing side by side to one another in the middle of the beach. Otherwise one or the other could always move to a position where he would be nearer more than half of the people on the beach (assuming they are evenly distributed and that there is a single product and price). *(Stability in Competition* by H. Hotelling, 1929, Economic Journal, p. 39.)

[70] David Davies, ***The Efficiency of Public versus Private Firms: The Case of Australia's Two Airlines,*** 14th Journal of Economics, p.149. There have also been studies of comparative efficiencies in public and private enterprises within the electrical utility industry in the United States. In a study by Professor De Alessi, he concludes that both the capital and operating costs per kilowatt hour are higher in public firms than in private ones. (Louis De Alessi, ***An Economic Analysis of Government Ownership and Regulation: Theory and the Evidence from the Electric Power Industry,*** 19 Public Choice, Fall 1974, p.1). Similarly in a study by Professor Peltzmonn of UCLA, the survey of larger utility systems of over 10 000 customers indicated that government utility rates are virtually always lower than private utility rates for all customer groups. (Sam Peltzman, ***Pricing in Public and Private Enterprises: Electric Utilities in the United States,*** Journal of Law and Economics, 1971, p. 125.)

There have also been studies comparing the performance of private stock companies versus mutual companies, as well as publicly and privately owned refuse collection, which indicate that the unit cost in public firms is considerably higher than that of private firms. (David Barton and H. Frech, ***The Property Rights Theory of the Firm: Empirical Results from a Natural Experiment,*** Working Paper No. 28, University of California at Santa Barbara, May 1974. The conclusions reached by Professors Baton and Frech estimated that the unit cost of processing insurance claims is 15% higher in the mutual companies and the time is around 60% higher. Also Robert Spann public versus private provision of Government Services, in Budgets and Bureaucrats: The sources of Government Growth — Thomas Borcherding, editor — Professor Spanns study concluded that the unit cost of refuse collection for public firms was 43% higher than in private firms. William Niskanen, Bureaucrats and Politicians, the Journal of Law and Economics, 1975, p. 635.

[71] Brian T. Bayliss, ***The Road Haulage Industry Since 1968,*** Department of the Environment, London, HMSO, 1973, p. 32.

[72] B. Bayliss, ***The Small Firm in the Road Haulage Industry,*** London, HMSO, 1971, p. 14.

The increase occurred in the number of 'C' License vehicles which entitled the holder to use the authorized vehicle for the carriage of goods for his business only. The purchasing by the Road Haulage Executive was of 'A' License vehicles which entitled the operator to use the authorized vehicles for the carriage of goods for hire. 'Long Distance' was defined as those vehicles operating predominantly over 40 miles, although as of February 1, 1950, all operations over 25 miles were subject to obtaining a special permit from the Road Haulage Executive. A third category of trucker, the 'B' License holder, was a private carrier who was additionally entitled to carry for hire. The 1947 *Transport Act* allowed 'B' License carriers to continue operating under the old terms of the 1933 Act until February 1st, 1950, where they were required for any operations over 25 miles to obtain a special permit from the Road Haulage Executive. In 1951, over 5 000 of these special permits were revoked, thereby severely limiting the numbers of this third category of 'private truckers for hire'.)

[73] British Transport Commission, Third Annual Report, HMSO, page 78.

[74] (B-40, page 8 and A-30, page 17) Professor Christopher Foster, Chairman, Report of the Independent Committee of Inquiry, *Road Haulage Operators' Licensing,* HMSO, London, November 1978, p. 8.

B. Bayliss, *The Small Firm in the Road Haulage Industry,* London, HMSO, 1971, p. 17.

[75] P. Mayo, *A Successful, Management-Led Employee Buy-Out,* Sixteenth Annual Public Transport Symposium, University of Newcastle upon Tyne, March 1985, pp. 26-28.

[76] Ibid.

In 1978 the National Freight Corporation had approximately 8% of the professional road haulage business and less than 4% of the total road freight business in the U.K.

RESEARCH REPORTS · CAHIERS DE RECHERCHE

Commission canadienne des transports
Direction de la recherche

Canadian Transport Commission
Research Branch

# La concurrence entre les sociétés de la Couronne et les sociétés privées en régime de déréglementation : Exemples observés au Royaume-Uni

No 1986/05

Canada

# LA CONCURRENCE ENTRE LES SOCIÉTÉS DE LA COURONNE ET LES SOCIÉTÉS PRIVÉES EN RÉGIME DE DÉRÉGLEMENTATION : EXEMPLES OBSERVÉS AU ROYAUME-UNI

(traduction)

Préparé par
R. Lande

COMMISSION CANADIENNE DES TRANSPORTS
Direction de la recherche
Rapport de recherche n$^{O}$ 1986/05
Mars 1986

Premier tirage, janvier 1987

Commission canadienne des transports
15, rue Eddy, 15e ét., Ottawa-Hull K1A 0N9

©Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1987
Numéro de catalogue TT72-1986/05
ISBN 0-662-54817-5

Imprimé au Canada

Commission canadienne des transports | Canadian Transport Commission

## *PRÉFACE*

*Le Canada est très attentif à ce qui se passe aux États-Unis dans le domaine des transports. C'est une pratique qui rapporte : le Canada peut ainsi, à peu de frais, observer les résultats des changements apportés aux grandes orientations ou aux systèmes et tirer parti tant des succès que des échecs des États-Unis. Toutefois, dans le cas des sociétés de transport de la Couronne, il faut regarder ailleurs.*

*Le présent rapport examine comment ont évolué les sociétés de la Couronne au Royaume-Uni depuis que ce pays a décidé de faire la place plus grande, dans son système de réglementation, à la concurrence. L'étude porte aussi sur les mesures de privatisation adoptées en Grande-Bretagne et sur le duopole exercé en Australie par une société aérienne de la Couronne et une société privée, sous le contrôle de l'État. Le rapport n'examine pas les conséquences que ces situations pourraient avoir pour le Canada. La complexité d'une étude comparative de ce genre dépasse le champ de ce bref examen.*

*Nous espérons que cette étude attirera l'attention sur l'évolution de la situation à l'étranger, et notamment en Grande-Bretagne, et sur les aspects de cette évolution qui concernent le Canada. Les opinions avancées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de la Commission canadienne des transports.*

*Le directeur exécutif,*
*Direction de la recherche,*

*R.W. Lake*

Canada

**TABLE DES MATIÈRES**


Chapitre 1 RÉSUMÉ 1

Chapitre 2 LA DÉRÉGLEMENTATION DU TRANSPORT INTERURBAIN PAR AUTOCARS AU ROYAUME-UNI 3

2.1 Effets de la déréglementation sur la concurrence dans l'industrie du transport par autocars 4

2.2 Effets de la déréglementation du transport par autocars sur British Rail 6

Chapitre 3 LE TRANSPORT LOCAL PAR AUTOBUS AU ROYAUME-UNI 9

3.1 La déréglementation du transport local par autobus dans les zones d'essais 9

3.2 Évolution récente du transport local par autobus au Royaume-Uni 12

3.3 L'interfinancement et la disputabilité du marché 14

Chapitre 4 COMPARAISON ENTRE LES COÛTS DES SOCIÉTÉS PUBLIQUES ET DES SOCIÉTÉS PRIVÉES DE TRANSPORT PAR AUTOBUS 17

Chapitre 5 LA POLITIQUE DE CONCURRENCE ENTRE SOCIÉTÉS AÉRIENNES 19

5.1 La concurrence entre British Airways et les autres sociétés aériennes britanniques 19

5.2 La politique australienne de duopole en matière de transport aérien 24

Chapitre 6 LA DÉRÉGLEMENTATION ET LA PRIVATISATION DU CAMIONNAGE AU ROYAUME-UNI 27

NOTES 31

FIGURE

3.1 Ville de Hereford, 1981-1985 : Véhicules-kilomètres par semaine des services d'autocars 10

## Chapitre 1

## RÉSUMÉ

En Grande-Bretagne, l'industrie du transport interurbain par autocars et certains éléments de l'industrie du transport local par autobus ont été déréglementés en 1980. Comme le cadre de la réglementation était resté substantiellement le même depuis 1930, cette mesure fournit une excellente occasion d'examiner les effets de la déréglementation sur la concurrence entre transporteurs de l'État et transporteurs privés. En général, les transporteurs privés britanniques n'ont pas réussi à évincer les entreprises publiques de transport interurbain par autocars et de transport local par autobus. Celles-ci ne se sont pas laissées battre sur le terrain des tarifs. Certes, il existe des transporteurs privés, par exemple la société Cotters, qui se sont fait une place confortable sur le marché en dispensant un service spécialisé très rentable à une clientèle déterminée, mais la plupart des tentatives que les nouvelles sociétés privées de transport local ou interurbain ont faites pour déjouer les efforts de leurs rivaux du secteur public ont échoué.

Dans le cadre britannique, la déréglementation n'a pas suscité une concurrence intense. Les exploitants éventuels hésitaient beaucoup à affronter les transporteurs en place, qui jouissaient déjà d'une infrastructure substantielle et d'un profil bien établi aux yeux du public. Pour leur part, les transporteurs en place ont eu tendance à collaborer entre eux plutôt qu'à se faire concurrence.

Comme les transporteurs privés ne pouvaient pas soutenir indéfiniment des tarifs réduits basés sur les coûts marginaux, ils ont souvent fait faillite. Au Royaume-Uni, les filiales de la National Bus Company occupent actuellement une position plus solide qu'avant l'adoption de la loi sur les transports (*Transport Act*) de 1980, grâce aux avantages dont disposait cette société de la Couronne en tant qu'entreprise déjà en place possédant des gares routières et du matériel de meilleure qualité et jouissant d'une visibilité supérieure. De plus, la diminution des tarifs du transport local par autobus a attiré un grand nombre de nouveaux clients aux dépens de la société ferroviaire British Rail, une autre société de la Couronne. Le consommateur en a donc profité, mais le contribuable risque de se retrouver dans une situation pire qu'avant car British Rail a maintenant besoin de subventions plus élevées.

La déréglementation du transport local par autobus a également entraîné une baisse substantielle de la pratique de l'interfinancement, ce qui s'est généralement traduit par une augmentation des tarifs sur les lignes peu fréquentées et la suppression des services non rentables. Des diminutions généralisées des tarifs ont occasionné des manques à gagner à la majorité des transporteurs, tant publics que privés. On a assisté à des guerres de tarifs et à l'apparition de services prédateurs (autobus gratuits) semblables à ce qu'on pouvait observer avant 1930, première année où l'industrie a été réglementée[1].

D'autre part, les gouvernements britanniques ont cherché, par le passé, à favoriser la mise en oeuvre d'une politique de coexistence entre plusieurs sociétés aériennes, ce qui aurait fait naître une concurrence entre des transporteurs privés et British Airways. La réalisation de cet objectif a toutefois été retardée par l'utilisation constante de British Airways comme instrument de la politique nationale et par la volonté du gouvernement actuel qu'il y ait en Grande-Bretagne un grand transporteur national concurrentiel au niveau international. De même, le monopole que détient British Airways à Heathrow en ce qui concerne les passagers internationaux continue à lui assurer une position dominante au sein de l'industrie aérienne britannique[2].

La "politique des deux sociétés aériennes" de l'Australie montre ce qui peut arriver quand l'État impose un duopole. Cette politique donne comme résultats que les deux concurrents ont des horaires parallèles, qu'ils ne sont guère incités à maximiser leurs profits et que leurs services n'offrent guère de variété.

En ce qui concerne la déréglementation de l'industrie du camionnage, intervenue en 1968 en Grande-Bretagne, on n'a guère lieu de croire qu'elle ait suscité l'arrivée d'un nombre substantiel de nouveaux exploitants dans le secteur du transport routier professionnel, après que la loi sur les transports (*Transport Act*) de 1968 eut supprimé les limitations quantitatives qui restreignaient l'entrée dans l'industrie. Il convient de noter dans ce domaine le succès de l'acquisition de la société de camionnage de l'État, la National Freight Corporation, par les employés de l'entreprise sous l'impulsion de la direction. Cette opération a pu ultérieurement influer sur l'intensité de la concurrence.

Une comparaison entre le rendement des sociétés d'État et des sociétés privées dans le secteur du transport et d'autres secteurs, comme les services publics d'électricité, les mutuelles d'épargne et de prêts, etc., donnent à croire que les entreprises privées fonctionnent généralement à des coûts bien moindres que les entreprises publiques. Cette meilleure efficacité du secteur privé, à laquelle s'ajoute le fait que les entreprises de l'État sont ordinairement subventionnées, signifie généralement que les sociétés privées demandent davantage pour leurs services et utilisent souvent un matériel moins coûteux.

## Chapitre 2

## LA DÉRÉGLEMENTATION DU TRANSPORT INTERURBAIN PAR AUTOCARS AU ROYAUME-UNI

La loi sur les transports (*Transport Act*) de 1980 a apporté à la procédure d'autorisation des services de transport interurbain par autocars les changements les plus radicaux à être intervenus dans ce domaine au Royaume-Uni depuis 1930. L'une des modifications les plus importantes fût de supprimer le permis jusque-là exigé pour les services d'autocars, qui reçurent une nouvelle définition, le terme s'appliquant dorénavant au transport de passagers sur une distance d'au moins 30 milles[3]. Le principe de base de la loi sur les transports de 1980 ressort des commentaires que fit, cette année-là, le secrétaire d'État aux transports, M. Norman Fowler. Selon lui, les principaux objectifs de cette mesure législative étaient les suivants :

1) supprimer les restrictions bureaucratiques;

2) assurer à presque toute la population un bon accès aux transports publics; et

3) offrir à l'usager le plus grand choix possible en facilitant la concurrence.

On espérait que la déréglementation encouragerait le secteur privé, augmenterait la capacité de tous les transporteurs de répondre aux exigences du marché et redonnerait vie au transport par autocars dans les zones rurales qui n'en avaient guère connu jusque-là[4]. Les promoteurs de la mesure législative s'attendaient naturellement à une poussée de la concurrence, qui se traduirait par une augmentation sensible du nombre des transporteurs privés et par une diminution probable des services de transport interurbains fournis par la National Bus Company, une société de la Couronne, et ses filiales, comme la National Express[5]. Cette impression fut confortée par le fait que le gouvernement britannique chargea la Commission d'examen des monopoles et des fusions (Monopolies and Mergers Commission) de voir si le secteur public de l'industrie du transport interurbain par autocars n'abusait pas de son monopole et d'examiner son efficacité en général[6].

Avant la déréglementation, les principales caractéristiques du transport interurbain par autocars étaient les suivantes :

1) prédominance des transporteurs de l'État;

2) desserte d'un plus grand nombre de points d'origine et de destination que British Rail, mais à des vitesses d'exploitation moindres et sur des itinéraires moins directs que le transporteur ferroviaire;

3) tarifs approximativement 50 à 75 p. 100 inférieurs aux tarifs ferroviaires ordinaires; et

4) faible part du marché et clientèle en baisse[7].

## 2.1 Effets de la déréglementation sur la concurrence dans l'industrie du transport par autocars

En octobre 1980, les contrôles quantitatifs et tarifaires des services de transport interurbain par autocars étaient abolis, les exploitants n'étant plus tenus que d'informer les Commissaires du transport (Traffic Commissioners), 21 jours à l'avance, de leur intention d'inaugurer une ligne. De nouveaux services apparurent dès le premier jour de la déréglementation.

Parmi les nouveaux venus, le premier grand transporteur à avoir eu un effet notable sur le marché fut British Coachways, un consortium formé par six grandes sociétés privées de transport par autocars, qui s'élargit à 10 membres avant même le début de 1981. Son objectif était d'établir un réseau national de grandes liaisons rapides entre les principales villes. Ce service se distinguait notamment par des tarifs très bas. Les tarifs initiaux étaient environ la moitié des tarifs équivalents demandés par la société National Express avant la déréglementation.

Bien que l'opération eût fait l'objet d'une publicité considérable, les éventuels usagers éprouvèrent de la difficulté à utiliser les services de British Coachways, car le consortium nomma très peu d'agents et les points où les gens pouvaient monter ou descendre n'étaient pas très connus. Autrement dit, le fait de baser la concurrence sur un seul facteur positif, le prix, se révélait insuffisant. Dès le mois d'avril 1981, les membres du consortium de British Coachways commençaient à se retirer de certaines lignes et très peu des services initiaux subsistent encore[8].

En revanche, la société d'État National Express prospéra après la déréglementation. Une semaine après que British Coachways eut annoncé ses fortes réductions de tarifs, National Express abaissait les siens aux mêmes niveaux. En outre, elle avait l'avantage de pouvoir compter sur un réseau national de services et d'agents. Le volume de ses recettes lui permettait de maintenir un budget de commercialisation plus considérable que ceux des transporteurs par autocars concurrents. Bien plus, elle disposait d'un atout très important, celui de contrôler la gare routière Victoria, seul terminus de grande envergure à Londres, où elle pouvait organiser des services de correspondance pour les passagers devant se rendre en d'autres endroits de Londres. Tout en augmentant la fréquence de ses services sur ses grandes lignes, la National Express continua également, dès le début, à offrir des services de correspondance avec des lignes rurales moins fréquentées, qui n'étaient pas autant vulnérables à la concurrence. Ainsi, elle pouvait se garantir une part considérable de ses recettes sans risque d'intervention de la part de ses concurrents.

À la fin de 1981, la clientèle de la National Express était passée de 8 à 12 millions de passagers en douze mois. Quand à ses profits, ils étaient passés de 32 à 42 millions de livres[9]. En 1982, l'entreprise avait

transporté 14 millions de passagers. Toutefois, on doit noter qu'en axant de plus en plus ses services sur les grandes lignes, la National Express abandonna plusieurs lignes secondaires tout en cherchant à maximiser ses vitesses d'exploitation par la suppression d'un certain nombre d'arrêts intermédiaires. Autrement dit, elle se concentra sur les secteurs offrant les meilleures possibilités commerciales et cessa d'appliquer le principe suivant lequel il fallait desservir le plus grand nombre possible de destinations. Ces mesures donnent à croire que l'entreprise cherche à diminuer son interfinancement. Sur un petit nombre de lignes seulement, les tarifs sont plus élevés qu'avant la déréglementation en prix constants, mais les changements de prix ont varié considérablement d'une ligne à l'autre[10].

Des recherches faites en 1984 par le Laboratoire de recherches sur les transports et les routes (Transport and Road Research Laboratory) du ministère des Transports ont montré que les tarifs des sociétés publiques de transport interurbain par autocars, comme la National Bus Company et le Scottish Bus Group, ont diminué de 37 p. 100 en moyenne (en prix constants) sur les lignes qui avaient vu l'apparition de nouveaux transporteurs au cours des trois années précédentes. Toutefois, les tarifs des services peu fréquents ont augmenté au cours de la même période[11].

En ce qui concerne les résultats obtenus par d'autres sociétés indépendantes privées de transport par autocars depuis l'entrée en vigueur de la loi sur les transports de 1980, on peut tout au plus les qualifier de mitigés. Au moins trois grands transporteurs indépendants, Glenn Line, Olsens et Northwest Coach Lines, ont mis fin à leurs services après avoir fait faillite. Un grand nombre d'autres ont abandonné ce qui paraissait une lutte inégale contre les ressources de National Express. Ils éprouvaient de sérieuses difficultés à fonctionner en dehors de leur territoire normal (par exemple où faire monter ou descendre les passagers, où vendre les billets et comment se faire connaître du public).

D'autres sociétés privées de transport par autocars ont prospéré en se spécialisant ou en concluant des accords avec la National Express. La société Cotter Tours offre un tel exemple de spécialisation : moyennant un tarif plus élevé, elle offre un service de luxe sans arrêt entre l'Écosse et Londres, avec installations vidéo et restauration. L'entreprise a déclaré avoir transporté 100 000 passagers au cours de sa première année d'exploitation[12].

Dans plusieurs cas, la National Bus Company a renoncé à concurrencer les indépendants, optant plutôt pour une collaboration avec eux. Ainsi, depuis 1981, elle et la société Trathens commercialisent ensemble leurs services entre Plymouth et Londres. La National Bus a également loué de Trathens des véhicules de luxe et elle utilise le terminus de cette dernière, à Londres. On estime qu'environ 25 p. 100 des exploitants indépendants ont conclu des accords avec la National Express[13].

Il semble donc que depuis la déréglementation de 1980, on ait assisté non pas à la continuation de la concurrence entre le secteur nationalisé et le secteur privé du transport interurbain par autocars, mais bien à une collaboration croissante entre les deux. En outre, plusieurs sociétés privées de transport par autocars utilisent les services d'agences

comme PSV Operators Ltd. pour annoncer collectivement leurs services, épargnant ainsi des frais de publicité[14].

Les conclusions qu'on peut tirer de la déréglementation du transport par autocars au Royaume-Uni se résument ainsi :

1) l'abolition de la réglementation ne garantit pas l'apparition d'une situation de concurrence marquée[15];

2) la déréglementation ne défavorise pas nécessairement les transporteurs du secteur public;

3) les transporteurs en place disposent d'atouts majeurs du fait qu'ils connaissent déjà le marché et possèdent une infrastructure;

4) à côté d'une augmentation de la concurrence entre transporteurs privés et transporteurs publics, une autre possibilité existe, celle d'une plus grande collaboration entre eux;

5) la déréglementation résultant de la loi sur les transports (*Transport Act*) de 1980 n'a fait naître qu'un petit nombre de nouveaux exploitants dans le secteur du transport interurbain par autocars, mais plusieurs transporteurs déjà en place ont employé leur capacité excédentaire pour mettre à l'essai de nouveaux services[16];

6) lorsque les caractéristiques d'exploitation permettent à un transporteur de réaliser des économies grâce à la densité de son marché, le consommateur semble en être le principal bénéficiaire sous forme d'une réduction générale des tarifs; et

7) en réponse aux forces du marché, les transporteurs ont modifié leurs services en développant davantage les grandes lignes et en réduisant leurs services sur les lignes secondaires.

## 2.2 Effets de la déréglementation du transport par autocars sur British Rail

La déréglementation du transport par autocars a eu un effet secondaire négatif sur le transport des personnes par chemins de fer au Royaume-Uni. On estime qu'environ 30 p. 100 des nouveaux clients recrutés par l'industrie du transport par autocars depuis la déréglementation de 1980 viennent du secteur ferroviaire. M. Cyril Bleasdale, directeur des services de trains Inter-City de British Railways, écrit dans un article que British Rail a subi un manque à gagner de 12 millions de livres en 1981, et de 15 millions, en 1982, à cause de la déréglementation[17]. Selon lui, les objectifs commerciaux assignés à British Rail par le gouvernement britannique

ont été plus difficiles à atteindre à cause de ce manque à gagner dans le secteur des trains Inter-City. L'auteur ajoute qu'une concurrence "peu rentable" a vu le jour : comme les chemins de fer ont des coûts marginaux relativement faibles, ce n'est peut-être pas là la façon la plus efficace, du point de vue social, de fournir des services de transport[18].

De même, lorsque la loi sur les transports de 1980 a aboli la réglementation du transport de banlieue par autocars, elle a permis aux transporteurs privés et aux transporteurs publics de gagner 5 millions de livres de plus par année. On estime que les banlieusards de l'agglomération londonienne réalisent des économies d'environ 3 millions de livre par année grâce à la réduction des tarifs. En revanche, on estime à environ 7 millions de livres par année le manque à gagner de British Rail et des services de transport en commun de Londres. En conséquence, soutient-on, la déréglementation du transport de banlieue par autocars n'a pas apporté d'économies au public; elle a plutôt occasionné une redistribution des gagnants et des perdants, British Rail et, indirectement, le contribuable britannique se situant dans cette dernière catégorie[19].

British Rail a mis en vigueur un grand nombre de réductions tarifaires par suite de la déréglementation du transport interurbain par autocars. Dès octobre 1980, elle offrait une série de tarifs réduits pour concurrencer les tarifs des autres transporteurs par autocars, dont le "*Super-Saver*" était le plus important. Ces billets *Super-Saver* couvrent les coûts marginaux, mais non les coûts fixes[20].

On a annoncé récemment qu'on allait réduire de 7 % la distance totale des parcours des trains *Inter-City*. Si l'on ajoute cette mesure au manque à gagner de British Rail, il semble que c'est le contribuable britannique qui a dû compenser les pertes que British Rail a subies par suite de la déréglementation du transport interurbain par autocars. Une extrapolation de ces tendances basée sur l'hypothèse d'une concurrence accrue entre le rail et l'autocar, donne lieu de croire ce qui suit :

1) le niveau de service sera diminué sur les lignes ferroviaires les moins rentables, dans l'intérêt de la rentabilité globale;

2) la concurrence se poursuivra sur les itinéraires où l'autocar emprunte une autoroute parallèle à une ligne desservie par un train *Inter-City*;

3) on verra la suppression d'un grand nombre de points d'arrêts intermédiaires sur les grandes lignes, puisque le choix du mode de transport est fortement polarisé sur ces lignes, ce qui n'est pas le cas pour les lignes secondaires;

4) la concurrence s'exercera uniquement entre les grands transporteurs de l'État; les entreprises indépendantes disparaîtront peu à peu; et

5) British Rail devra continuer à avoir des coûts marginaux faibles pour pouvoir concurrencer les tarifs du transport interurbain par autocars[21].

## Chapitre 3

## LE TRANSPORT LOCAL PAR AUTOBUS AU ROYAUME-UNI

### 3.1 La déréglementation du transport local par autobus dans les zones d'essai

La loi sur les transports (*Transport Act*) de 1980, si elle déréglementait les services de transport interurbain par autocars au Royaume-Uni, maintenait la réglementation du transport local par autobus, à une importante exception près. La loi prévoyait en effet des "zones d'essais" où la réglementation serait supprimée sur une base expérimentale afin qu'on puisse voir quelles seraient les conséquences éventuelles d'une abolition générale de la réglementation. Tous les conseils de comté pouvaient demander que leur comté soit déclaré zone d'essai, mais trois seulement choisirent de le faire.

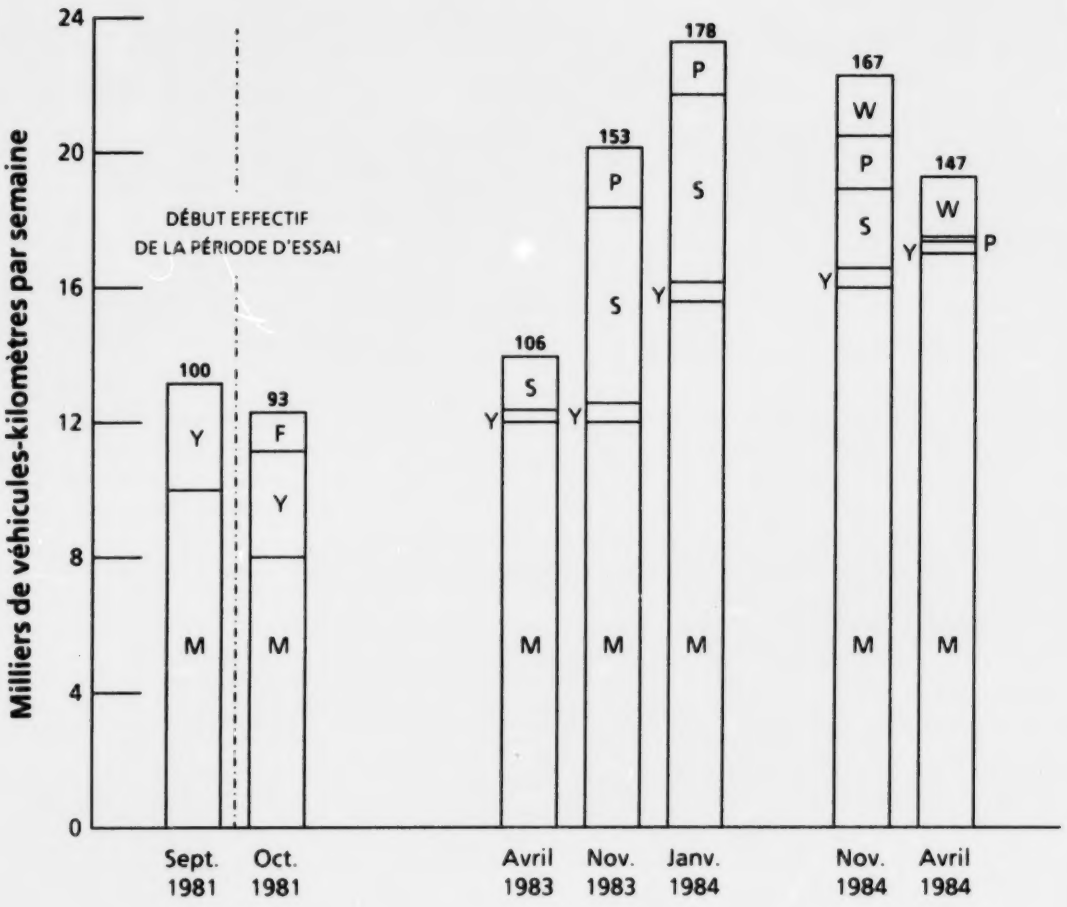
À l'automne de 1981, la zone d'essai de Hereford entrait en existence. Le conseil du comté supprima son régime de soutien des revenus, mettant ainsi fin aux subventions négociées qu'il versait aux services de transport local par autobus. Les autorités du comté demandèrent aux exploitants des services jusque-là subventionnés s'ils étaient disposés à exploiter leurs services sans subventions et, dans le cas de ceux qui répondirent par la négative, ces services furent offerts aux mieux offrants à la suite d'appel d'offre.

Durant les deux années antérieures à la désignation de la zone d'essai, deux entreprises assuraient les services de transport en commun dans Hereford : la société Midland Red (une filiale de la National Bus Company) et la Yeomans Motors (une société privée). La Midland Red, qui était subventionnée, assurait environ les trois quarts des services, le reste étant assuré par la société Yeomans, qui n'était pas subventionnée[22]. On peut voir, à la figure 3.1, les changements dans les parts du marché au cours des quatre années suivantes.

Par suite des changement apportés par la loi, on lança, en 1981, des appels d'offre pour 53 lignes d'autobus que les transporteurs ne voulaient pas continuer à desservir sans subventions. La société Midland Red, en particulier, avait réduit ses services d'environ 20 p. 100 et décidé d'exploiter les autres lignes sans subventions. La société Yeomans n'avait pas changé ses services. Cette modification de la politique de l'État entraîna des économies substantielles en ce qui concerne les subventions de soutien des revenus : on estime que la série d'appels d'offre de 1981 occasionna des économies annuelles d'environ 62 000 livres[23]. Ces économies étaient dues, d'une part, au fait que certains services antérieurement subventionnés ne l'étaient plus et, d'autre part, au fait que l'on versait aux nouveaux exploitants des subventions moins élevées.

## Figure 3.1

### VILLE DE HEREFORD, 1981 - 1985
### VÉHICULES-KILOMÈTRES PAR SEMAINE DES SERVICES D'AUTOCARS




**CLÉ DES EXPLOITANTS**

| | | | |
|---|---|---|---|
| M | MIDLAND RED WEST (NBC) | S | STRETTON COACHES |
| F | FLASHES COACHES | W | WESTERN COACHES |
| P | PRIMROSE MOTORS | Y | YEOMANS MOTORS |

**Remarques :** 1) Les chiffres situés au-dessus des colonnes sont des indices totaux des véhicules-km (Sept. 1981 = 100).
2) L'axe horizontal (temps) n'est pas exactement à l'échelle.

**Sources :** Evans et Hoyes (1984), et d'autres calculs.

Lorsque cette zone d'essai commença à exister, la société Midland Red refusa de soumissionner pour obtenir des contrats subventionnés et retira tous les services qui ne paraissaient pas rentables, principalement les services fournis tôt le matin, en soirée et le dimanche. Le conseil du comté demanda des soumissions pour remplacer la plupart de ces services et la majorité des contrats furent adjugés à un nouveau transporteur indépendant, la société Flashes Coaches. Cette entreprise décida de fournir également d'autres services de transport par autobus à des heures plus rentables de la journée, ce qui la mettait inévitablement en concurrence avec la Midland Red, qui réagit en réduisant ses tarifs. Il devint vite manifeste que fournir des services à ces tarifs grevait lourdement les ressources du nouvel exploitant. Ses services devinrent peu fiables et l'entretien de ses véhicules passa à un niveau inacceptable, ce qui finit par entraîner la révocation de son permis d'exploitation. Après 15 mois, la société Flashes Coaches retira tout les services qu'elle assurait dans Hereford. Ses lignes finirent par être transférées à la Midland Red.

En avril 1983, la société Yeomans Motors vendait sa principale ligne urbaine à la société Midland Red. En 1983, un nouveau transporteur, la société Stretton Coaches, commenca à offrir des services locaux à bon marche dans Hereford. Son entrée en scène provoqua une ferme contre-offensive de la Midland Red, qui ajusta ses tarifs au niveau de la société Stretton et mit en service des autobus gratuits circulant devant ceux de la Stretton. Cette dernière rétorqua en faisant de même, c'est-à-dire en mettant en service des autobus gratuits circulant devant ceux de la Midland Red. L'intervention du conseil du comté mit fin à l'utilisation de ces autobus gratuits, mais les entreprises conservèrent leurs tarifs non rentables[24]. Les deux transporteurs intensifièrent encore leur concurrence en offrant des départs aux mêmes heures, en bloquant la sortie des véhicules concurrents, en faisant des détours, etc., en même temps que la Midland Red essayait toujours d'arriver en avance sur toutes les lignes où son concurrent offrait également un service[25]. En avril 1985, la Stretton Coaches faisait faillite, en même temps qu'un autre transporteur privé, la société Primrose Motors.

En revanche, cette "guerre des tarifs" n'eut pas un effet aussi nuisible sur la Midland Red[26]. En avril 1985, les services de cette société avaient augmenté de 30 p. 100 comparativement à l'ensemble des services que Midland Red et Yeomans offraient avant l'entrée en vigueur de la zone d'essai[27]. Actuellement, si un grand nombre de tarifs ont graduellement augmenté, ils sont encore bas sur les lignes où existe la concurrence.

Dans la zone d'essai de Devon, la société Devon General, filiale de la National Bus Company, a également adopté comme stratégie d'augmenter ses tarifs sur les lignes où la concurrence était faible et de les réduire radicalement dans les quelques cas où elle avait des concurrents. Pour aller de Tiverton à Exeter, le tarif était de 1 livre et 85 pence; la Devon General abaissa ce tarif de 50 pence en réaction contre la concurrence de la société Autojade, un transporteur indépendant. Sur une autre ligne, celle de Honiton à Exeter, elle changea le tarif de 65 pence pour un aller simple en un tarif de 65 pence aller retour tant que la ligne fut desservie également par un transporteur indépendant, la société Stamps Travel. Elle rétablit le tarif aller simple de 65 pence dès que ce transporteur indépendant cessa d'exploiter cette ligne.

Les exemples précédents de concurrence entre sociétés privées et sociétés publiques de transport local par autobus nous amènent aux constatations suivantes :

1) les sociétés publiques ne se sont pas laissées battre sur le terrain des prix; elles ont ajusté leurs tarifs en fonction des rabais de leurs concurrents du secteur privé et les ont même souvent réduits encore plus[28];

2) la déréglementation a exposé les transporteurs tant du secteur privé que du secteur public au risque de subir des manques à gagner substantiels à cause des bas tarifs de promotion et des niveaux de service élevés qu'ils ont dû offrir sur les lignes assujetties à la concurrence[29];

3) le niveau des subventions a diminué substantiellement, mais cette diminution s'est faite grâce à la supression de certaines lignes[30]; et

4) le public en tant que consommateur, mais non en tant que contribuable, a été le principal bénéficiaire des bas tarifs et de l'amélioration du service sur les lignes assujetties à la concurrence.

### 3.2 Évolution récente du transport local par autobus au Royaume-Uni

La loi sur les transports (*Transport Act*) de 1980 a modifié les critères présidant à l'octroi des permis de transport local par autobus. Les "Traffic Commissioners" (Commissaires du transport des passagers) sont tenus d'octroyer un permis à tout requérant, sauf si cela était contraire au bien public. Le gouvernement espérait ainsi stimuler la concurrence sur le plan local. La loi simplifie également la procédure suivant laquelle les Commissaires peuvent approuver les modifications de tarifs. Suivant les nouvelles règles, le transporteur doit aviser les commissaires 21 jours à l'avance de tout changement qu'il veut apporter à ses tarifs. La loi abolissait ainsi la procédure antérieure d'audiences publiques suivant laquelle les commissaires devaient être avisés des changements proposés, qui étaient ensuite rendus publics, après quoi il s'écoulait huit à dix semaines avant qu'une décision soit rendue.

Le Laboratoire de recherches sur les transports et les routes du ministère des Transports (Transport and Road Research Laboratory) a fait une grande étude pour déterminer les effets de ces modifications sur les tarifs du transport local par autobus, maintenant que la loi a supprimé le contrôle exercé auparavant par les "Traffic Commissioners" sur les tarifs des services de transport local par autobus, sauf circonstances exceptionnelles. Le Laboratoire a étudié six régions du pays, où il a examiné le recours aux tarifs promotionnels, l'ampleur de la concurrence des tarifs et la fréquence avec laquelle les commissaires ont invoqué leurs pouvoirs[31].

Le TRRL est arrivé aux conclusions[32] ci-après.

Premièrement, les filiales de la National Bus Company se sont écartées de la pratique jusque-là suivie d'appliquer des augmentations générales de tarif à l'ensemble de leurs réseaux ou à des secteurs importants de ceux-ci. Deuxièmement, chaque fois que les transporteurs du secteur privé ont réduit unilatéralement leurs tarifs, la société d'État a opéré une réduction correspondante. Enfin, les chercheurs du TRRL disent avoir constaté peu de cas nouveaux de concurrence entre le secteur public et le secteur privé dans les zones de l'échantillon mais que, le cas échéant, les transporteurs du secteur public avaient ordinairement contre-attaqué en réduisant leurs tarifs ou en augmentant la fréquence du service.

Le cas de la société CK Coaches explique peut-être pourquoi les transporteurs du secteur privé ne veulent pas concurrencer le secteur public. La concurrence entre CK Coaches (un transporteur privé) et Cardiff City Transport (CCT), une filiale de la National Bus Company, avait duré huit mois, après quoi la CK Coaches avait dû fermer ses portes. Il semble que CK Coaches avait reçu le coup de grâce quand elle avait perdu plusieurs contrats de transport d'écoliers au profit de la CCT, qui lui avait soufflé ces contrats en demandant des tarifs bien inférieurs[33].

Une autre raison du manque de concurrence dans l'industrie du transport local par autobus est peut-être le fait que bien que le fardeau de la preuve à présenter devant le tribunal des transports (Traffic Court) ait été reporté sur le transporteur en place, les requêtes ont continué d'être centrées sur les critères traditionnels, c'est-à-dire l'interfinancement et le bien public. On en trouve un exemple dans la requête présentée par Yeowarts pour l'exploitation de plusieurs nouvelles lignes d'autobus dans la ville de Whitehaven. Ces nouveaux services entraient en concurrence directe avec le transporteur en place, Cumberland Motor Services, une filiale de la National Bus Company. La requête de Yeowarts ne prévoyait pas de services aux premières heures de la matinée, en soirée et le dimanche, alors que Cumberland Motor Services offrait des services à ces heures. Cette dernière argua que le manque à gagner qu'elle allait probablement subir sur cette ligne l'empêcherait de maintenir, par interfinancement, plusieurs lignes rurales déficitaires qu'elle exploitait dans d'autres parties du comté. Le tribunal des transports (Traffic Court) du conseil du comté donna raison à Cumberland Motor Services et rejeta la requête de Yeowarts. Toutefois, en octobre 1981, le Secrétaire d'État renversa la décision du conseil et Yeowarts entra en service. Peu de temps après, Cumberland Motors Services supprima cinq lignes rurales et en rétrécit grandement une autre. Quinze mois plus tard, la cour d'appel invalidait la décision du Secrétaire d'État et la société Yeowarts était forcée de retirer ses autobus et d'admettre sa défaite[34].

Le gouvernement britannique a constaté que les modifications apportées au régime des permis de transport local par autobus étaient insuffisantes et que les conseils de comté avaient limité l'étendue de la concurrence. Il recommenda donc, dans un Livre blanc[35] paru à l'été de 1984, les mesures législatives suivantes :

1) il faut libérer les services de transport local par autobus de toute restriction en matière de concurrence en abolissant dans toute l'Angleterre le système des permis de transport local par autobus;

2) un grand nombre de lignes d'autobus locales essentielles ne sont pas et ne seront jamais rentables et les pouvoirs locaux pourront continuer à subventionner des lignes qui autrement disparaîtraient si elles devaient dépendre du marché libre. Ils devront toutefois lancer des appels d'offres avant d'adjuger par contrat l'exploitation des services d'autobus locaux qu'ils veulent subventionner; et

3) la National Bus Company sera réorganisée en divers éléments autonomes plus petits qui seront ensuite transférés au secteur privé. Le gouvernement accueillera volontiers les offres d'achat émanant des employés.

Selon le Livre blanc, les coûts des transporteurs privés, dont les services se situent principalement dans les secteurs non réglementés du marché (excursions, voyages organisés, transport à contrat et transport privé par affrètement) sont probablement 30 à 40 p. 100 inférieurs à ceux des transporteurs du secteur public.

Le gouvernement concluait que la concurrence mettrait fin à la pratique de l'interfinancement non commercial[36].

### 3.3 L'interfinancement et la disputabilité du marché

Les professeurs Gwilliam et Nash de l'Institut des études sur les transports (Université de Leeds), contestent que la déréglementation fera naître un marché concurrentiel et que la concurrence réduira substantiellement les coûts. Ils soutiennent que l'industrie du transport local par autobus ne constitue pas un "marché disputable" car, pour des raisons historiques, l'un des exploitants occupe souvent une position prépondérante sur ce marché. Ainsi, les filiales de la National Bus Company peuvent offrir toute une gamme de correspondances et de types de billets qui favorisent grandement la fidélité du client. Leur force financière défavorise dès le départ les nouveaux exploitants.

Les professeurs Gwilliam et Nash contestent également l'hypothèse du Livre blanc selon laquelle les concurrents ne s'engageront pas dans une guerre des prix. Ils citent le cas des autobus gratuits et des départs simultanés, pratiques que nous avons analysées dans la partie portant sur les zones d'essai, ainsi que les horaires parallèles et les fortes réductions tarifaires qui ont vu le jour depuis l'entrée en vigueur de la loi sur les transports (*Transport Act*) de 1980[37]. Enfin, les professeurs doutent que l'élimination de l'interfinancement soit un mal moindre que les suppressions généralisées de services qui autrement se produiraient[38].

Les thèses des professeurs Gwilliam et Nash ont fait l'objet de débats animés au Royaume-Uni. Elles sont en particulier contestées par deux autres professeurs à qui le gouvernement a fait appel pour qu'ils le conseillent sur la réglementation, les subventions et l'interfinancement et l'aident à réexaminer sa politique de transport local par autobus. Le professeur Beesley, de l'École d'administration de Londres (London Business School), et le professeur Steven Glaister, de l'École des sciences économiques (London School of Economics), ont fait une étude critique de leurs positions, qui a été annexée au Livre blanc. Ils ont également mis en doute, dans des articles parus ultérieurement, un grand nombre des points soutenus par les professeurs Gwilliam et Nash. Les professeur Beesley et Glaister soutiennent que les usagers des lignes très fréquentées sont pénalisés du fait de devoir payer des tarifs excessifs par rapport aux coûts des services qu'ils utilisent. Deuxièmement, la pratique de l'interfinancement laisse aux transporteurs des décisions majeures qui ne devraient revenir qu'aux représentants élus[39]. Ils estiment que si l'on abolissait le système des permis de transport par autobus, une bonne partie des l'interfinancement pratiqué actuellement disparaîtrait, car la concurrence ferait baisser les tarifs sur les parcours les plus intéressants. En même temps, l'augmentation de la demande apporterait de nouvelles recettes et les coûts baisseraient sensiblement, car les gestionnaires et leur personnel devraient affronter les pressions de la concurrence. Ils estiment que ce marché concurrentiel améliorerait la répartition des ressources et n'entraînerait aucun effet indésirable important[40].

## Chapitre 4

## COMPARAISON ENTRE LES COÛTS DES SOCIÉTÉS PUBLIQUES ET DES SOCIÉTÉS PRIVÉES DE TRANSPORT PAR AUTOBUS

La position des professeurs Beesley et Glaister repose en partie sur l'argument suivant lequel les coûts des transporteurs du secteur public sont de 30 à 40 p. 100 plus élevés que ceux des transporteurs du secteur privé[41]. Le Laboratoire de recherches sur les transports et les routes, dans une étude sur le secteur privé du transport local par autobus et du transport interurbain par autocars faite avant l'entrée en vigueur de la loi sur les transports (*Transport Act*) de 1980, a constaté que le matériel utilisé par les transporteurs privés était souvent moins moderne que celui des transporteurs publics et que leur personnel était généralement plus souple, exerçant souvent plus d'une fonction. L'étude a constaté aussi que les transporteurs privés avaient moins de personnel administratif ainsi qu'un ratio personnel/véhicules moindre. Elle a montré qu'ils obtenaient le gros de leurs recettes de services fournis par contrat, par exemple transport d'écoliers, excursions, voyages organisés, etc., ce qui n'était pas le cas pour les transporteurs de l'État. Pour ces derniers, les services fournis par contrat représentaient une très faible partie seulement de l'ensemble de leurs recettes[42].

Les caractéristiques susmentionnées expliquent dans une certaine mesure pourquoi les entreprises privées de transport par autobus ont des frais d'exploitation moins élevés. Par exemple, leurs coûts en personnel sont moins élevés parce que leurs effectifs sont moins nombreux; ce facteur, joint à une plus grande souplesse, se traduit évidemment par des coûts globaux moindres[43].

Il serait maintenant utile de voir comment se comparent le secteur privé et le secteur public de transport local par autobus dans d'autres pays. En Australie, les coûts unitaires moyens des transporteurs privés sont de 50 p. 100 inférieurs à ceux des transporteurs publics. On explique cette différence par une utilisation plus souple de la main d'oeuvre. Ainsi, les conducteurs accomplissent également d'autres tâches et les heures de travail sont généralement plus longues. On estime que les transporteurs privés obtiennent, avec leur personnel roulant, un taux d'utilisation de 20 à 30 p. 100 plus élevé[44]. De plus, les transporteurs privés ont généralement un personnel administratif et d'entretien moins nombreux que les transporteurs publics. Le rapport entre l'effectif total d'une entreprise et le nombre de ses autobus est généralement de l'ordre de 1 à 1,5 pour les transporteurs privés mais de 2 à 2,5 pour les transporteurs publics. En outre, les transporteurs privés n'ont pas participé à la vague d'achat d'autobus à laquelle se sont adonnés leurs concurrents du secteur public au cours des dernières années.

En Australie, il se trouve que les transporteurs privés ne touchent pas ou presque pas de subventions pour des services fournis dans des circonstances similaires à celles des transporteurs publics, qui sont

subventionnés à raison d'au moins 60 p. 100 de leurs coûts. C'est ainsi qu'à Melbourne, le transporteur public, qui a des coûts d'exploitation moyens de 102 cents par kilomètre parcouru, touche une subvention moyenne de 58 cents par kilomètre, tandis que le transporteur privé a des coûts d'exploitation moyens de 57 cents par kilomètre parcouru et touche une subvention moyenne de 13 cents par kilomètre[45]. Si l'exploitant privé arrive à survivre dans ces conditions, c'est que ses coûts sont plus bas et que ses tarifs sont généralement plus élevés.

Une autre étude, réalisée par la Banque mondiale en février 1980, a montré que dans l'agglomération métropolitaine de New York, le coût horaire moyen d'exploitation des autobus publics était d'environ 13 p. 100 plus élevé que celui des autobus privés[46]. L'écart était beaucoup plus considérable dans les pays en développement : à Calcutta, les coûts d'exploitation des autobus privés s'établissaient à 53 p. 100 de ceux des autobus publics. À Istanbul, ils étaient de moins de 50 p. 100 de ceux des autobus publics. Fait étonnant, dans ces deux derniers cas, les autobus privés fonctionnaient sans subventions, tandis que les transporteurs publics touchaient des subventions importantes. Bangkok constituait un autre bon exemple : dans cette ville, les recettes de l'entreprise publique de transport en commun ne couvraient que 70 p. 100 de ses coûts, tandis que plusieurs transporteurs privés fonctionnaient d'une façon rentable sans subventions[47]. L'étude de la Banque mondiale concluait que les transports privés semblent généralement coûter 50 à 65 p. 100 moins cher que les transports publics. Sans subventions, ils fournissent un service équivalent, sinon meilleur, et réagissent ordinairement avec célérité et efficacité au comportement du marché[48].

Le professeur Shirley Anderson a étudié quel effet a sur le rendement le fait qu'une entreprise appartienne à l'État et touche des subventions. C'est ainsi qu'elle a analysé les effets qu'exercent sur le secteur du transport en commun les subventions versées par le gouvernement fédéral américain[49]. Sa conclusion est que les subventions entraînent une hausse substantielle des coûts par heure d'exploitation[50].

D'autres études viennent compléter notre analyse précédente sur les coûts d'exploitation des services de transport par autobus. Il s'agit d'études comparatives sur l'efficacité des entreprises publiques et privées d'électricité aux États-Unis. Dans une étude sur la question, le professeur De Alessi a conclu que tant les coûts en capital que les coûts d'exploitation par kilowatt-heure sont plus élevés dans les entreprises publiques que dans les entreprises privées. De même, dans une enquête sur des réseaux de distribution d'électricité comptant plus de 10 000 clients, le professeur Peltzman, de l'Université de la Californie à Los Angeles, a montré que les tarifs des services publics appartenant à l'État sont pratiquement toujours inférieurs à ceux des sociétés privées, quel que soit le type de clientèle considéré.

## Chapitre 5

## LA POLITIQUE DE CONCURRENCE ENTRE SOCIÉTÉS AÉRIENNES

### 5.1 La concurrence entre British Airways et les autres sociétés aériennes britanniques

Au Royaume-Uni, la supression des restrictions imposées par la réglementation au secteur privé des transports a fait l'objet de plusieurs enquêtes et de plusieurs mesures législatives. En 1969, l'économiste Sir Ronald Edwards a été chargé d'enquêter sur l'avenir du transport aérien commercial britannique. Il a proposé la création d'une société aérienne indépendante, dite de "deuxième force", qui concurrencerait le transporteur aérien de l'État, British Airways, sur certaines lignes clés. Il a préconisé en outre que British Airways joue le rôle de transporteur national du Royaume-Uni dans certaines régions du monde. En 1970, la fusion des sociétés Caledonian Airways et British United rendait possible la mise en oeuvre des recommandations du Comité Edwards et, peu de temps après, on donna à la nouvelle société aérienne, appelée British Caledonian, les parcours sur l'Afrique de l'Ouest, la ligne Londres-Tripoli et une partie du marché de la ligne Londres-Paris.

En 1974, après un réexamen de la politique de l'aviation civile, le gouvernement travailliste décida que la société aérienne de "deuxième force" devait jouer, elle aussi, le rôle de transporteur national. En application d'une politique dite de "sphères d'influence", on allait définir rigoureusement les secteurs du monde qui seraient desservis respectivement par British Airways et British Caledonian et la concurrence entre les deux sociétés aériennes serait supprimée sur toutes les grandes lignes. Le Livre blanc publié en 1976 par l'Administration de l'aviation civile (Civil Aviation Authority) définissait les sphères d'influence proposées pour chacune des sociétés aériennes. British Caledonian serait reconnue comme le seul transporteur national pour l'Amérique du Sud, l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale[51].

Malgré les recommandations du Comité Edwards et la création subséquente de British Caledonian, l'industrie du transport aérien est encore fortement concentrée, en Grande-Bretagne. British Airways est la seule société aérienne britannique autorisée à offrir des vols internationaux à partir de l'aéroport de Heathrow. Cet aéroport est le centre d'un réseau de lignes représentant une gamme sans pareille d'options au Royaume-Uni. Sa position en tant que point de départ, d'arrivée et de correspondance est telle que cet aéroport attire des passagers de tous les coins du Royaume-Uni et de l'étranger. Heathrow reçoit 45 p. 100 de tous les passagers et 75 p. 100 de la valeur du fret international passant par les aéroports britanniques. Gatwick, qui constitue l'aéroport d'attache de British Caledonian, ne reçoit que 19 p. 100 des passagers passant par les aéroports britanniques et 7 p. 100 du fret international. Vu sa position privilégiée à l'aéroport de Heathrow, British Airways est la seule société aérienne britannique autorisée à transporter des passagers en vol d'affrètement sur

ses lignes régulières à partir du premier aéroport du pays[52]. Le nombre des passagers des vols réguliers passant par Heathrow est de 27 millions par année, tandis que Gatwick n'en reçoit que 5 millions[53].

Depuis 1971, 14 sociétés aériennes du Royaume-Uni ont fait faillite en essayant de mettre en place un réseau international. Actuellement, British Airways et British Caledonian ne se livrent une concurrence directe que sur deux grandes lignes, Los Angeles et Hong-Kong. British Caledonian a été autorisée par l'Administration de l'aviation civile (CAA) à desservir Riyad, ce qui concurrence indirectement British Airways qui dessert Djeddah et Dhahran. Dans un document consultatif qu'elle a publié récemment sur la politique de concurrence entre les sociétés aériennes, la CAA disait qu'il y avait place pour un deuxième transporteur britannique qui ferait directement concurrence à British Airways sur les lignes Londres-New York, Londres-Miami et Londres-Toronto[54]. Les deux sociétés aériennes se font actuellement une concurrence indirecte de fait qu'elles atterrissent à différents ports d'entrée du marché américain.

British Airways est une entreprise substantiellement plus considérable que tous les autres transporteurs britanniques réunis. Elle relie le Royaume-Uni à la plupart des grands marchés mondiaux et dessert les importants marchés dits de la "cinquième liberté" qui appuient son réseau de grandes lignes. British Airways relie 43 des 50 plus importantes paires de ville du marché international et du marché intérieur[55]. C'est aussi le plus important transporteur intérieur par vols réguliers au Royaume-Uni. Elle transporte en effet environ les deux tiers des passagers[56]. À part les liaisons avec les États-Unis et Hong-Kong, où les sociétés aériennes britanniques se font une concurrence directe, les liaisons aériennes avec l'étranger sont encore assujetties à la politique des "sphères d'influence" susmentionnée. Des 76 pays où les sociétés aériennes britanniques ont des vols réguliers de passagers, 13 seulement sont désservies par plus d'un transporteur britannique. Si l'on considère la taille de British Airways, son emprise sur le marché et sa position dominante à Heathrow, on comprendra qu'elle pourrait fort bien utiliser les profits réalisés avec ses lignes internationales pour soutenir son expansion sur d'autres marchés et même d'une manière prédatrice, si elle le voulait[57].

Dans son document consultatif sur la politique de concurrence entre les sociétés aériennes, la CAA signalait que, craignant que British Airways ne prenne des mesures prédatrices, les transporteurs aériens indépendants se sont opposés à la déréglementation afin d'empêcher British Airways de venir occuper leurs propres lignes[58].

La CAA reconnaissait que, malgré le rôle que lui avait initialement conféré le Comité Edwards, celui d'être un concurrent de "deuxième force" de British Airways, British Caledonian n'avait pas jusqu'ici eu un effet concurrentiel très marqué sur British Airways parce que son réseau était fondé sur des lignes que British Airways avait choisi de ne pas exploiter. Ces lignes sont ordinairement les moins intéressantes et les moins rentables. British Caledonian et d'autres sociétés aériennes indépendantes se sont concentrées d'une manière excessive sur des lignes périphériques de rentabilité marginale qui les ont rendues très vulnérables à tout fléchissement de la situation économique générale[59].

L'Administration de l'aviation civile reconnaissait également que British Airways avait les moyens d'intervenir de façon prédatrice sur le marché des vols d'affrètement. Des transporteurs par affrètement ont soutenu que British Airways inondait le marché des voyages organisés en retirant de ses lignes principales des appareils Tri-Stars pour les affecter aux vols de British Air Tours, offrant ainsi une capacité excédentaire. Ils ont allégué également que ces appareils étaient loués à British Air Tours à des taux artificiellement bas et que British Air Tours avait réduit excessivement les prix de 1985 en offrant des tarifs inférieurs, même à ceux de la saison estivale de 1984[60].

Comme solution à certains de ces problèmes, la CAA recommandait les mesures suivantes :

1) réduire la taille de British Airways de façon que d'autres sociétés aériennes puissent avoir toutes les chances voulues de se développer, et qu'il y ait notamment au moins une société qui soit capable de remplacer British Airways sur chacune des grandes lignes intercontinentales;

2) enlever à British Airways certaines lignes intercontinentales basées à Heathrow et les transférer à British Caledonian, à Gatwick, (par exemple les vols sur l'Arabie Saoudite);

3) que d'autres sociétés aériennes britanniques se chargent des vols réguliers de British Airways basés à Gatwick;

4) que d'autres sociétés aériennes britanniques se chargent des vols de British Airways sur l'Europe partant des aéroports de province; et

5) que des sociétés aériennes concurrentes aient accès à Heathrow, quitte à diminuer, s'il le faut, la fréquence des vols de British Airways[61].

Tout bien considéré, le ministère des Transports décida de ne pas appliquer les recommandations de l'Administration de l'aviation civile, notamment parce qu'il voulait faire de British Airways un instrument de la politique nationale des transports. En voici un exemple. Comme l'établissement d'une nouvelle liaison aérienne en concurrence directe avec une grande société établie représente des coûts inévitables, British Airways a offert d'aider les transporteurs aériens indépendants en mettant à la disposition de toute société aérienne, sauf British Caledonian, jusqu'à 450 000 livres par ligne, sur une période de trois ans, pour l'aider à payer une partie de ces coûts. L'offre porte sur un maximum de 15 lignes, partant des six aéroports régionaux où British Airways est actuellement établie, qu'il s'agisse de lignes entièrement nouvelles ou de lignes actuellement exploitées par British Airways elle-même[62].

Le ministère des Transport croyait qu'il était très avantageux que le Royaume-Uni ait un grand transporteur national, solide et capable d'affronter la concurrence internationale. En cherchant à réduire la position dominante de British Airways, on agirait sur sa capacité de conserver la clientèle internationale, face à la concurrence d'autres plaques tournantes du continent comme Amsterdam, Frankfort et Paris. En conséquence, le gouvernement rejeta les recommandations de la CAA, qui proposait le transfert obligatoire de certaines lignes à d'autres sociétés aériennes.

Comme mesure de remplacement, on demanda à British Airways d'abandonner un certain nombre de lignes dans le cadre d'un accord avec British Caledonian aux termes duquel chaque société aérienne se retirerait de certaines lignes, que son concurrent pourrait ensuite reprendre. British Airways proposa d'abandonner Djedda et Dhahran, en Arabie Saoudite, et le gouvernement était prêt à y désigner British Caledonian comme remplaçante. British Caledonian offrit d'abandonner ses lignes sur l'Amérique du Sud et de renoncer à son autorisation de desservir Denver et le Maroc. Elle acceptait également de ne pas s'opposer aux requêtes présentées par British Airways pour desservir Orlando et Tampa, en Floride. Là encore, le gouvernement était prêt à désigner British Airways comme remplaçante. On estime que ces transferts réciproques auront eu pour effet de renforcer British Caledonian en portant ses bénéfices annuels avant impôts à environ 18 millions de livres. La diminution des profits de British Airways sera du même ordre[63].

Ce genre de collaboration réalisée entre sociétés aériennes désignées, avec l'approbation du gouvernement, n'est pas nouvelle au Royaume-Uni.

Lorsque Laker Airways déposa son bilan, en 1982, British Caledonian demanda l'autorisation de desservir une de ses lignes, la liaison Londres-Los Angeles. Une société montée à la hâte, la société Brenpage, contrôlée par Sir Freddy Laker, s'opposa à la demande en même temps que British Airways. Brenpage ne se révéla toutefois pas financièrement viable et British Airways retira son opposition, si bien que British Caledonian fut autorisée à exploiter la ligne[64].

La concurrence sur les lignes aériennes intercontinentales fournit un autre exemple de l'hésitation du gouvernement britannique à restreindre la position dominante que British Airways occupe actuellement sur le marché, comme le proposait le Comité Edwards et la CAA. Le gouvernement a soutenu que comme le Royaume-Uni a affaire à des ententes bilatérales particulièrement restrictives avec les pays étrangers (sauf les États-Unis), il ne pouvait pas autoriser plus d'un transporteur britannique à exploiter une ligne intercontinentale. En fait, le désir du gouvernement britannique de libéraliser les accords bilatéraux est moins que conséquent. S'il a fait des efforts pour déréglementer les transports aériens entre le Royaume-Uni et les autres pays du marché commun, il a fait preuve de beaucoup de protectionnisme à l'égard des vols sur l'Extrême-Orient et l'Australie. Ainsi, le ministère des Transports a refusé à la société Philippines Airlines (PAL) d'exploiter un vol supplémentaire sur la ligne Manille-Londres. Comme un accord en vigueur permettait à PAL d'offrir trois vols aller retour par semaine, elle porta sa cause avec succès devant les tribunaux britanniques, ce sur quoi le ministère résilia l'accord en question entre les deux pays, avec préavis de 12 mois[65].

De même, la société aérienne de la Malaisie (MAS) et Singapore Airlines (SIA) réclament depuis longtemps de pouvoir augmenter la fréquence de leurs vols sur Londres. SIA demande depuis quelque temps déjà de pouvoir exploiter deux vols aller retour par semaine de Manchester à Singapour avec correspondance ultérieure sur d'autres destinations en Extrême-Orient et en Australie. Depuis deux ans, le ministère des Transports dit non, à moins que SIA n'abandonne deux de ses vols quotidiens sur Londres.

La politique de concurrence du gouvernement britannique dans le domaine du transport aérien présente une autre contradiction. D'une part, le gouvernement britannique veut déréglementer le transport aérien intérieur en supprimant les contrôles en matière de vols, de tarifs et de capacité, et d'autre part, il veut conserver à la CAA son rôle de principal organisme de réglementation pour promouvoir la concurrence et empêcher les comportements prédateurs. Par son système de permis, la CAA peut imposer à tout permis de transport aérien des conditions particulières appropriées, dans l'intérêt des clients. Elle peut refuser à une société aérienne des bas tarifs s'il est démontré que ces tarifs sont prédateurs. Elle peut aussi majorer des tarifs qu'un transporteur avait gelés dans un but prédateur et réduire le nombre de places et la fréquence des vols qu'un transporteur offre pour évincer un rival.

Dans son Livre blanc sur la politique de la concurrence entre sociétés aériennes, le ministère des Transports disait que la CAA resterait le principal organe de réglementation de l'aviation civile[66]. Le ministère proposait également un élargissement du rôle du contrôleur général des pratiques commerciales déloyales et une intégration plus poussée de l'aviation civile au système de réglementation de l'industrie en général. Aux termes de la loi sur la concurrence (*Competition Act*) de 1980, le contrôleur général peut faire enquête sur les comportements anticoncurrentiels des exploitants de vols d'affrètement et prendre des mesures correctives. Il peut aussi renvoyer les questions de monopole, tant en ce qui concerne les vols d'affrètement que les vols intérieurs, à la Commission des monopoles et des fusions (Monopolies and Mergers Commission)[67]. Il semble donc y avoir une certaine incohérence dans la politique de l'État, celui-ci voulant d'une part déréglementer les services de transports aériens et, d'autre part, renforcer la réglementation de ces mêmes services en matière de concurrence.

Peut-être que le moyen qui fera le plus pour contrôler la concurrence déloyale de British Airways sera la privatisation de cette dernière, qui doit se faire d'ici quelques mois. Si cette mesure ne diminue pas nécessairement la taille de British Airways ni son emprise sur le marché, elle mettra peut-être fin au rôle qu'on lui assigne comme instrument de la politique nationale de transport au Royaume-Uni.

De ce qui précède, il ressort que :

1) Depuis 30 ans, on présente des recommandations pour limiter la puissance de British Airways, parce qu'elle a le potentiel d'agir d'une manière anticoncurrentielle et prédatrice.

2) Bien que le gouvernement tienne à appliquer des politiques propres à accroître la concurrence, il ne veut pas le faire si cela doit limiter la force du principal transporteur du pays.

3) La crainte d'une intensification de la concurrence des tarifs et la crainte que suscite British Airways elle-même a amené la plupart des transporteurs privés à s'opposer à une déréglementation complète. Le gouvernement a adopté un compromis "politique" (par rapport aux avantages qu'offrirait l'existence d'une industrie comptant plusieurs sociétés aériennes) en accordant plus de lignes à la "deuxième force", la société British Caledonian.

4) Il semble y avoir des contradictions dans la politique du gouvernement britannique qui, d'une part, veut pousser plus loin la déréglementation et la privatisation, mais qui refuse, d'autre part, de diminuer la taille relative de British Airways, de continuer à organiser des transferts de lignes, par exemple entre British Airways et d'autres sociétés aériennes britanniques, ou de réduire la position dominante actuelle de British Airways à l'aéroport de Heathrow. Ces décisions auront un effet sur la concurrence au sein de l'aviation civile britannique.

## 5.2 La politique australienne de duopole en matière de transport aérien

L'exploitation des lignes aériennes intérieures d'Australie fournit un excellent exemple de la manière dont évolue la concurrence dans une situation du duopole où un transporteur privé et un transporteur de la Couronne se partagent à peu près également le marché. Pour assurer l'existence d'une concurrence "juste", le gouvernement libéral de l'Australie jugea, après la Seconde Guerre mondiale, que la meilleure politique serait de laisser fonctionner parallèlement une société aérienne de l'État et une société privée. Il estimait que sans une structure réglementée de ce genre, une concurrence "en pure perte" risquait de s'installer et que les sociétés aériennes devraient peut-être sous-utiliser leurs appareils ou soutenir des lignes secondaires non rentables à même les bénéfices réalisés sur leurs lignes principales. Le gouvernement décida de n'autoriser que la société Trans-Australian Airlines (TAA) et la société Ansett Airlines of Australia (AAA) à offrir des vols réguliers à l'intérieur de l'Australie. Il décida, en outre, de soumettre à un contrôle rigoureux l'importation d'appareils par ces deux sociétés aériennes. Le nombre des appareils qu'elles peuvent importer dépend de la demande prévue. Le gouvernement veut que le coefficient de remplissage des appareils se situe aux alentours de 65 p. 100[68]. En outre, ces deux sociétés aériennes ne peuvent augmenter leur tarifs qu'avec l'approbation du gouvernement.

En conséquence, on observe un exemple étonnant de parallélisme dans les horaires, c'est-à-dire que les appareils de chacune de ces sociétés

aériennes décollent des mêmes endroits *au même moment*. Actuellement, les deux transporteurs exploitent le même nombre et les mêmes types d'appareils, sur les mêmes lignes et aux mêmes tarifs. Ils transportent chacun à peu près la moitié des passagers entre la plupart des paires de villes desservies en Australie. Malgré une certaine concurrence dans d'autres secteurs que les tarifs (s'exerçant principalement dans le domaine de la publicité et par la course inévitable pour être le premier à la porte d'arrivée), les services ne se distinguent guère d'une société à l'autre. Dans un cadre de ce genre, chaque transporteur peut évidemment prévoir comment réagira son concurrent à toute mesure qu'il prendra et il jugera sage d'agir avec modération. La situation ne laisse guère de latitude aux transporteurs pour maximiser les profits. Elle ne les incite pas beaucoup à voir à ce que tous leurs services soient rentables ni à supprimer l'interfinancement[69].

Dans une étude comparative sur l'efficacité de la société aérienne publique et de la société privée, David Davies a montré que la société privée transportait 104 p. 100 plus de marchandises et de courrier par homme-heure que la TAA et 22 p. 100 plus de passagers[70].

## Chapitre 6

## LA DÉRÉGLEMENTATION ET LA PRIVATISATION DU CAMIONNAGE AU ROYAUME-UNI

L'industrie du camionnage a été déréglementée au Royaume-Uni en 1968 à la suite des recommandations du comité Geddes. La loi sur les transports (*Transport Act*) de 1968 a supprimé cette année-là les limitations quantitatives qui restreignaient depuis 1933 l'entrée dans l'industrie du camionnage. Pour les exploitants de véhicules d'un poids brut inférieur à 3,5 tonnes, la nouvelle loi abolissait l'obligation d'avoir un permis d'exploitation. Elle supprimait également la distinction entre camionnage privé et camionnage pour compte d'autrui. Depuis la loi de 1968, il existe une liberté complète d'exploitation en ce qui concerne les marchandises transportées et les endroits desservis. Bien plus, la loi permet à tout exploitant d'un véhicule d'un poids brut supérieur à 3,5 tonnes de faire du transport routier, à condition de subir avec succès un test d'aptitudes.

En 1971, le professeur Brian Bayliss étudia les effets de la déréglementation sur l'industrie du camionnage au Royaume-Uni. D'après ses recherches, rien n'indiquait qu'un grand nombre de nouveaux venus avaient fait leur apparition dans le secteur du transport routier professionnel ni qu'un nombre substantiel de transporteurs professionnels avaient fait faillite à la suite de la déréglementation[71]. Il constata que les marges bénéficiaires étaient à peu près les mêmes en 1971 qu'en 1965. Ces constatations confortent l'opinion impopulaire selon laquelle la déréglementation ne garantit pas nécessairement une forte poussée de la concurrence.

Il n'existe, actuellement, aucune grande entreprise de camionnage appartenant à l'État, mais le Royaume-Uni a une histoire animée en matière de nationalisation du camionnage. La loi sur les transports (*Transport Act*) de 1947 avait nationalisé les entreprises de camionnage sur longue distance pour compte d'autrui, sous l'égide de la nouvelle Commission britannique des transports. Cette opération avait comporté l'achat par la Régie du camionnage (Road Haulage Executive) d'environ 40 000 véhicules sur une période de 4 ans. La société nationalisée qui en était résulté s'appelait la British Road Services.

De 1947 à 1951, le nombre des permis de camionnage privé a plus que doublé, passant 384 000 à 796 000[72]. Dans son troisième rapport annuel, la Commission britannique des transports admettait qu'un grand nombre de clients préféraient les transporteurs privés à la société British Road Services[73]. En 1951, les Britanniques ont élu un gouvernement conservateur qui s'était engagé à dénationaliser le camionnage. Le gouvernement tint parole avec la loi sur les transports de 1953. Cette loi enjoignait à la Commission britannique des transports de vendre le parc de camions de l'État, sous réserve de l'approbation du ministre des Transports. La loi prévoyait cependant le maintien de certains éléments de la British Road Services. En 1953, une nouvelle loi dégageait la Commission de l'obligation de vendre les

quelque 15 000 véhicules restants et 3 sociétés furent formées pour l'exploitation de ces véhicules conservés par l'État[74].

En 1968, parallèlement à la déréglementation du camionnage, ces sociétés de camionnage de l'État, c'est-à-dire principalement la société British Road Services, la société Pickfords et les activités de British Railways dans le secteur du camionnage, furent fusionnées en une seule société, la National Freight Corporation (NFC). La création de cette société et sa privatisation ultérieure ont produit des résultats remarquables.

La NFC réalisa de modestes profits jusqu'en 1974-1975, alors que l'embargo sur le pétrole, la récession et une tentative d'expansion en Europe se conjuguèrent pour produire des résultats financiers désastreux qui auraient entraîné sa faillite, si elle n'avait pas été une société de la Couronne[75].

Après la victoire des conservateurs en 1979, le nouveau ministre des Transports, M. Fowler, chercha à privatiser l'entreprise en émettant des actions sur le marché public. Mais la décision du gouvernement de fermer le service de messageries de British Rail, qui était l'une des filiales les plus rentables de la NFC, refroidit la perspective de pouvoir vendre la NFC par l'entremise du marché boursier. Les employés de l'entreprise réussirent à rassembler plus de 7 millions de livres en capital social et, grâce à un prêt de 51 millions de livres, ils purent convaincre le gouvernement de les laisser acquérir l'entreprise. La plus grande part de cette somme fut versée dans la caisse de retraite de la NFC, à cause des obligations de l'entreprise envers d'anciens employés, ex-cheminots pour la plupart.

Tous les employées avaient les mêmes droits d'investir dans l'entreprise et environ 52 p. 100 d'entre eux devinrent actionnaires. L'engagement du personnel et la qualité d'actionnaire restèrent complètement distincts l'un de l'autre. Il fut convenu dès le début que l'entreprise serait gérée professionnellement par un conseil d'administration rendant compte aux actionnaires. Depuis cette acquisition de la NFC par ses employés, réalisée sous l'impulsion de ses gestionnaires, les bénéfices de l'entreprise, qui étaient de 12,3 millions de livres, en 1982, sont passés à 25,6 millions en 1984. La valeur des actions, qui était de 1 million de livres en 1982, a grimpé à près de 11 millions de livres, en 1985. Pour 100 livres investies, les actionnaires ont touché 86 livres en dividendes nets.

L'un des administrateurs de l'entreprise, M. P. Mayo, explique ainsi le succès de la privatisation de la NFC :

1) la privatisation d'une entreprise de l'État lui donne la liberté de s'engager dans d'autres secteurs; ainsi, la NFC est actuellement la deuxième agence de voyages du pays, par l'entremise de sa filiale, Pickfords Travel;

2) les entreprises de l'État sont généralement assujetties, en matière d'emprunt, à des règles restrictives souvent inadéquates. Ainsi, lorsqu'il s'agissait d'acquérir des véhicules, la NFC (quand

elle était société de la Couronne) était assujettie aux mêmes règles que la marine quand celle-ci avait besoin d'une nouvelle frégate ou d'une équipe médicale pour un nouvel hôpital;

3) l'industrie des transports se prête particulièrement bien à une privatisation de ce genre, car les employés (chauffeurs, employés d'entrepôt) peuvent assez bien juger si l'unité dont ils font partie fait de l'argent ou non;

4) la NFC, une fois privatisée, était libre de rémunérer ses gestionnaires supérieurs aux taux courants, sans être assujettie aux lignes directrices bureaucratiques de l'État; et

5) le fait qu'un grand nombre d'employés de la société ait investi dans l'entreprise a raffermi la volonté d'en faire un succès. De plus, les gestionnaires sont ainsi obligés de communiquer davantage avec le personnel, par crainte de ne pas être réélus l'année suivante[76].

## NOTES

[1] Christopher D. FOSTER. *The Economics of bus deregulation in Britain*, Transport Reviews, vol. 5, n$^{o}$ 3, 1985, p. 207-214.

Voici quelques-unes des pratiques dont on se plaignait avant que la loi *Road Traffic Act* de 1930 vienne réglementer le transport par autobus :

a) Déviation : cette pratique consistait à dévier de l'itinéraire normal pour faire descendre ou, à l'ocassion, faire monter un passager.

b) Avance lente : le conducteur traîne délibérement de façon à recueillir le plus grand nombre de passagers possible.

c) Avance à saute-mouton : le conducteur agissait ainsi pour arriver à l'arrêt le premier afin d'y ramasser les passagers avant son concurrent.

d) Demi-tour : le conducteur faisait demi-tour lorsqu'il semblait y avoir beaucoup plus de passagers qui attendaient de l'autre côté de la chaussée.

e) Interruption du service : le conducteur décidait d'interrompre le service s'il constatait que les coûts variables dépassaient les recettes et qu'il ne prévoyait pas que le nombre des passagers s'améliorerait pendant le voyage.

f) Le fait de passer outre : le conducteur ne s'arrêtait que si le nombre de passagers attendant à l'arrêt en valait la peine, surtout s'il y avait plus de passagers à l'arrêt suivant.

[2] Voici un exemple récent de l'utilisation de British Airways comme instrument de la politique de l'État. Cette société offre 450 000 livres sterling à toute société aérienne, sauf British Caledonian, prête à concurrencer British Airways sur certains de ses vols régionaux. Si British Airways n'agissait pas en l'occurence comme agent du gouvernement, il serait irrationnel qu'elle offre pareil stimulant financier à ses concurrents. De plus, le gouvernment a décidé de mettre en veilleuse la recommandation de l'Administration de l'aviation civile qui avait proposé de retirer à British Airways sa qualité de seule société aérienne britannique autorisée à exploiter des vols internationaux en provenance ou à destination de Heathrow. Cette décision a eu pour résultat que British Airways s'est retirée "volontairement" de certaines lignes, ce qui a diminué ses profits d'environ 18 millions de livres.

[3] A.J. BARTON, et J.T. EVEREST. *Express Coach Services in the Three Years Following the 1980 Transport Act*, rapport 1127 du Transport and Road Research Laboratory, Crowthorne, 1984.

[4] Russell KILVINGTON, et Tony CROSS. "Is this the age of the coach?", *Modern Railways*, mars 1985.

[5] La société National Express conserve la responsabilité globale de planifier et de commercialiser les services réguliers sur longue distance. Elle utilise à cette fin du personnel et des véhicules des sociétés régionales de la NBC.

[6] J.A. BIRKS. *The Effect of De-Regulation on National Express*, BCC/UTSG Joint Seminar, 1982, p. 133-143.

[7] Russell KILVINGTON. *Lessons of the 1980 Transport Act*, Conseil de recherches en sciences sociales, Université de Loughborough.

[8] Peter R. WHITE. *Effects of the 1980 Transport Act on Express Coach Services*, étude présentée à la conférence de l'UTSG de janvier 1983.

[9] J.A. BIRKS. *The Effect of De-Regulation on National Express*, BCC/UTSG Joint Seminar, 1982, p. 133-143.

[10] Anthony K. CROSS. "Deregulation of inter-city coach services in Britain", *Transport Reviews*, vol. 5, n° 3, 1985, p. 225-245.

[11] A.J. BARTON, et J.T. EVEREST. Express Coach Services in the three years following the 1980 Transport Act, rapport 1127 du Transport and Road Research Laboratory, Crowthorne, 1984, p. 16.

[12] Anthony KENT. *The Role of Independent 'Up Market' Trunk Coach Services*, Universities Transport Study Group Conference, janvier 1984.

Brian GORMAN. *Effects of the De-Regulation of Express Services*, BCC/UTSG Joint Seminar, groupe de discussion n° 3, 9 décembre 1982.

[13] Russell KILVINGTON. *Lessons of the 1980 Transport Act*, Conseil de recherche en sciences sociales, Université de Loughborough.

Parmi les autres transporteurs indépendants ayant conclu un accord d'exploitation avec la NBC, citons la société Tri-Centrol, sur la ligne Milton Keynes-Londres (novembre 1980), la société Whittles, sur la ligne Kidderminster-Londres (avril 1981) et la société Wallace Arnold, sur la ligne Yorkshire-Londres (octobre 1981).

[14] J. WILSON, et Frank HARRIS. *Effects of Deregulation of Express Services*, BCC/UTSG Joint Seminar, décembre 1982.

[15] Russell KILVINGTON. *Lessons of the 1980 Transport Act*, Conseil de recherches en sciences sociales, Université de Loughborough, p. 5.

[16] Anthony KENT. *The Role of Independent 'Up Market' Trunk Coach Services*, Universities Transport Study Group Conference, janvier 1984.

[17] Cyril BLEASDALE. *The Effect of Deregulation on Intercity Rail Services*, p. 117-132.

Russell KILVINGTON, et Tony CROSS. "Is this the age of the Coach?", *Modern Railways*, mars 1985.

Ce manque à gagner de 15 millions de livres s'inscrit dans un chiffre d'affaires d'environ 450 millions. Deux autres auteurs, Gorman et Kent, estiment que le pourcentage de la clientèle perdue par le rail au profit de l'autocar a été bien supérieur à 30 p. 100. Gorman estime (p. 235) qu'il se situe entre 48 et 55 p. 100 sur la ligne Glasgow-Londres desservie par la société Cotters.

18 Cyril BLEASDALE. *The Effect of Deregulation on Intercity Rail Services*, p. 117-132.

19 R.D. FAIRHEAD, R.L. JACKSON, et P.F. WATTS. *Developments in long-distance commuter coaching following the Transport Act 1980*, rapport 1038 du Transport and Road Research Laboratory, Crowthorne, 1983.

20 Cyril BLEASDALE. *The Effect of Deregulation on Intercity Rail Services*, p. 117-132.

21 Russell KILVINGTON, et Tony CROSS. "Is this the age of the coach?", *Modern Railways*, mars 1985.

Cyril BLEASDALE. *The Effect of Deregulation on Intercity Rail Services*, p. 117-132.

En octobre 1980, British Railways ramena à 10 livres le prix du laisser-passer familial. En novembre, elle permettait aux citoyens agés de voyager n'importe où pour 1 livre aller retour, avec retour le même jour. En 1981, la société ferroviaire introduisait un billet aller retour de 9 livres sur le parcours Londres-Liverpool. Au cours de 1981, elle étendait ce billet Super Saver à diverses villes du Royaume-Uni, puis, en janvier 1982, à l'ensemble du pays. De même, en mai 1982, elle introduisait le Night Rider, un billet à tarif réduit permettant de voyager aller retour en première classe entre Londres et l'Écosse.

22 Andrew EVANS. Estimating the Economics of Competitive Bus Services in Hereford, Assemblée annuelle d'été du PTRC, École des hautes études d'urbanisme, Université de Bristol, juillet 1985.

23 R.D. FAIRHEAD, et R.J. BALCOMBE. *Deregulation of Bus Services in the Trial Areas 1981-84*, rapport 1131 du Transport and Road Research Laboratory, 1984, p. 5.

24 Le tarif de 35 pence fut remplacé par un tarif de 10 pence pour un trajet de 2 à 3 milles et par un tarif de 5 pence pour un trajet de 5 milles.

25 R.D. FAIRHEAD, et R.J. BALCOMBE. *Deregulation of Bus Services in the Trial Areas 1981-84*. Rapport 1131 du Transport and Road Research Laboratory, 1984, p. 6.

26 Andrew EVANS. *Estimating the Economics of Competitive Bus Services In Hereford*, Assemblée annuelle d'été du PTRC, École des hautes études d'urbanisme, Université de Bristol, juillet 1985, p. 3.

[27] À un certain moment, les tarifs d'un grand nombre de lignes étaient inférieurs aux tarifs offerts aux concessionaires en vertu d'un programme du conseil municipal.

[28] R.D. FAIRHEAD, R.L. JACKSON, et P.F. WATTS. *Developments in long-distance commuter coaching following the Transport Act 1980*, rapport 1038 du Transport and Road Research Laboratory, Crowthorne, 1983.

Il convient de rappeler ici la concurrence des tarifs que se sont livrées les sociétés British Coachways et National Express. De même, dans un rapport sur la mise en place de services d'autocars pour les banlieues éloignées, le TRRL constatait qu'environ 20 transporteurs du secteur privé avaient échoué dans leurs efforts pour établir un service de transport de banlieue, tandis que seulement trois initiatives du secteur public (NBC) s'étaient soldées par un échec.

[29] Andrew EVANS. *Estimating the Economics of Competitive Bus Services In Hereford*, Assemblée annuelle d'été du PTRC, École des hautes études d'urbanisme, Université de Bristol, juillet 1985, p. 7-8.

On estime qu'en 1985, la société Midland Red et la société Yeomans subissaient encore toutes deux des manques à gagner.

[30] R.D. FAIRHEAD, et R.J. BALCOMBE. Deregulation of Bus Services in the Trial Areas 1981-84, rapport 1131 du Transport and Road Research Laboratory, 1984, p. 5.

Le conseil du comté de Hereford a réduit ou interrompu plusieurs services peu utilisés parce qu'il jugeait la clientèle insuffisante pour justifier une subvention.

[31] Ces pouvoirs d'appoint étaient utilisés lorsque le bien public exigeait qu'on empêche un transporteur d'exploiter une situation de monopole par des tarifs exagérés ou qu'on intervienne pour réglementer les conditions de la concurrence afin de mettre fin à une guerre des prix.

[32] G.A. GOE, et R.L. JACKSON. *Developments in Stage Carriage Bus Fares Before and After the Transport Act 1980*, rapport 1098 du Transport and Road Research Laboratory, Crowthorne, Berkshire, 1983, p. 9.

[33] Russell KILVINGTON. *Lessons of the 1980 Transport Act*, Conseil de recherches en sciences sociales, Université de Loughborough, p. 7.

A.R. HOIDER, A.W. EVANS, et L. HOYES. *The Destabilising Effect of the Transport Act 1980*, École des hautes études d'urbanisme, Université de Bristol.

Les Commissaires du transport (Traffic Commissioners) avaient refusé d'accorder d'autres permis à la société CK Coaches, se rendant à l'argumentation du conseil du comté suivant lequel le bien public était supérieur à celui des petites collectivités bénéficiant des nouveaux services. Autrement dit, il fallait tenir compte de l'effet exercé par la concurrence sur le réseau des transporteurs publics en place. Le conseil de

comté avait généralement soutenu que la meilleure façon de servir le bien public était de maintenir les modalités actuelles de soutien des revenus, y compris l'interfinancement.

34 Russell KILVINGTON. *Lessons of the 1980 Transport Act*, Conseil de recherches en sciences sociales, Université de Loughborough.

35 DEPARTMENT OF TRANSPORT, Scottish Office, Welsh Office, *Buses*, HMSO, Londres, 1985.

36 DEPARTMENT OF TRANSPORT, Scottish Office, Welsh Office, *Buses*, HMSO, Londres, 1985.

37 K.M. GWILLIAM, C.A. NASH, et P.J. MACKIE. "Deregulating the bus industry in Britain - (B) The Case Against", Institut d'études sur les transports, Université de Leeds, Leeds, Grande-Bretagne, *Transport Reviews*, vol. 5, nº 2, 1985, p. 105-132.

38 K.M. GWILLIAM, C.A. NASH, et P.J. MACKIE. "Deregulating the bus industry in Britain : a rejoinder", *Transport Reviews*, vol. 5, nº 3, 1985, p. 215-222.

La critique des professeurs Gwilliam et Nash porte essentiellement que la concurrence pour l'obtention de permis de concessionnaire serait plus avantageuse que la concurrence exercée sur la route même. Ils soutiennent également qu'une intégration sensée exige l'existence d'un organisme public chargé de la coordination globale des itinéraires, des horaires et des tarifs.

39 DEPARTMENT OF TRANSPORTS, Scottish Office, Welsh Office. *Buses*, HMSO, Londres, 1985, p. 55.

40 M.E. BEESLEY, et S. CLAISTER. "Deregulating the Bus Industry in Britain : A Reply", Transport Reviews, vol. 5, nº 3, 1985, p. 223, 224.

Les professeurs Beesley et Glaister soutiennent qu'après la déréglementation, la concurrence sera très forte dans tous les secteurs, ce qui restreindra le recours délibéré à la pratique consistant à exploiter une ligne à perte pour évincer un concurrent. Les transporteurs, selon eux, devront apprendre à éviter cette tactique.

41 DEPARTMENT OF TRANSPORTS, Scottish Office, Welsh Office. *Buses*, HMSO, Londres, 1985, p. 50.

42 R.L. JACKSON, et P.H. MARTIN. The Organisation and Role of Private Bus and Coach Companies, rapport SR485 du Transport and Road Research Laboratory, Crowthorne, Berkshire, 1979.

Le rapport disait également que la plupart des transporteurs privés utilisaient des méthodes de tarification aboutissant à des barèmes similaires, tant pour les heures de pointe que pour les autres heures de la journée. De toute évidence, cette situation a changé avec la déréglementation amenée par la loi sur les transports de 1980.

[43] R.J. TUNBRIDGE, et R.L. JACKSON. *The Organisation and Role of Private Bus and Coach Companies*, rapport 952 du Transport and Road Research Laboratory, Crowthorne, Berkshire, 1980.

Une autre étude du TRRL, faite en 1978, constatait que les tarifs moyens demandés par les transporteurs privés dans les zones de l'échantillon étudié s'établissaient à 75 p. 100 de ceux de la National Bus Company. L'étude concluait qu'en supposant des niveaux comparables de soutien des revenus, la différence s'établissait probablement entre 30 et 40 p. 100. La National Bus Company touchait plus de recettes sur ses lignes urbaines tandis que les exploitants privés touchaient leurs recettes sur les lignes rurales ou interurbaines.

[44] Ian P. WALLIS. "Private bus operations in urban areas - their economics and role", Traffic Engineering & Control, décembre 1980, p. 605-610.

[45] Ian P. WALLIS. "Private bus operations in urban areas - their economics and role", *Traffic Engineering & Control*, décembre 1980, p. 605-610.

[46] A.A. WALTERS. *Ownership Regulation and Efficiency in Urban Buses*, Université de Warwick, 7 juillet 1980, p. 6.

[47] A.A. WALTERS. *Ownership Regulation and Efficiency in Urban Buses*, Université de Warwick, 7 juillet 1980, p. 5-6.

[48] A.A. WALTERS. *Ownership Regulation and Efficiency in Urban Buses*, Université de Warwick, 7 juillet 1980, p. 12.

[49] Shirley C. ANDERSON. *The Effect of Government Ownership and Subsidy on Performance : Evidence from the Bus Transit Industry*, School of Business Administration and Economics, California State University, Northridge, octobre 1982.

[50] Shirley C. ANDERSON. *The Effect of Government Ownership and Subsidy on Performance : Evidence from the Bus Transit Industry*, School of Business Administration and Economics, California State University, Northridge, octobre 1982, p. 198.

L'auteure montre également que de 1960 à 1975, période au cours de laquelle des sociétés privées de transport en commun ont été transformées en sociétés d'État, cette transformation s'est généralement accompagnée d'une baisse d'efficacité et d'une augmentation des tarifs. En revanche, la transformation d'une société d'État en plusieurs sociétés privées de transport en commun a entraîné une baisse des tarifs.

[51] I.D. THACKER. "British Caledonian, The Second Force in Perspective", *Aviation News*, novembre 1983, p. 510.

Alan W. HALL. "UTA-Union de Transports Aériens", *Aviation News*, juin 1985, p. 8.

La France fournit un autre exemple de restrictions en matière de concurrence, imposées par l'État dans le cadre d'un système de "sphères d'influence". En

1952, une société aérienne indépendante, Transport Aériens Intercontinentaux, conclut une entente avec Air France aux termes de laquelle les deux sociétés exploiteraient l'une et l'autre certaines lignes et collaboreraient entre elles sur certaines questions techniques, commerciales et financières. En 1956, le gouvernement français approuvait un partage des lignes entre Air France et TAI. Il fut attribué à cette dernière 60 p. 100 des liaisons entre la France et l'Est de l'ancienne Afrique occidentale française, 50 p. 100 des liaisons avec l'Afrique orientale et 10 p. 100 des vols sur le Maroc. TAI était également autorisée à desservir les colonies française du Pacifique et à mettre en place une liaison avec Los Angeles qui permettrait la correspondance avec Air France. En 1963, à l'occasion d'une fusion, TAI devint l'Union de transports aériens (UTA). En 1966, UTA obtenait une concession de 20 ans sur son réseau.

52 CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Airline Competition Policy*, CAP 500, Londres, juillet 1984, p. 4.

53 U. CHUJOH. *Regional Air Transport Policy in the UK*, Japan Aeronautical Association, mars 1985, p. 114.

CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Glasgow-London route study, décembre 1982 - février 1983*, Londres.

Dans une étude récente sur la politique du Royaume-Uni en matière de transport aérien régional, le professeur Ushio Chujoh a montré que les effectifs et les salaires des transporteurs intérieurs indépendants, comme British Midlands et Air UK, sont souvent beaucoup moindres que ceux des transporteurs de l'État. Ainsi, British Airways paye à son personnel itinérant, à ses mécaniciens et au personnel chargé de la commercialisation et des ventes des salaires plus élevés que ces deux transporteurs privés. D'autres études ont montré que les passagers qui utilisent British Midland et British Caledonian ont généralement des commentaires plus favorables sur les services de ces sociétés que les passagers de British Airways sur les services de cette dernière.

54 CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Consultation on airline competition policy*, CAP 489, An interim assessment, Londres.

55 BRITISH CALEDONIAN AIRWAYS. *A Competitive Strategy for British Air Transport in Private Ownership*, présentation à la Civil Aviation Authority, janvier 1984, p. 36.

56 CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Domestic Air Services*, Londres, 1976, p. 20.

57 CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Consultation on airline competition policy*, CAP 489, An interim assessment, Londres, p. 5.

58 CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Consultation on airline competition policy*, CAP 489, An interim assessment, Londres, p. 12.

CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Domestic Air Services*, Londres, p. 15.

59 CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Consultation on airline competition policy*, CAP 489, An interim assessment, Londres, p. 15.

60 CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Airline Competition Policy*, CAP 500, Londres, juillet 1984, p. 14.

61 CIVIL AVIATION AUTHORITY. *Airline Competition Policy*, CAP 500, Londres, juillet 1984, p. 21.

62 SECRETARY OF STATE FOR TRANSPORT. *Airline Competition Policy*, Department of Transport, étude commandée par Sa Majesté et présentée au Parlement, Londres, octobre 1984, p. 8.

63 SECRETARY OF STATE FOR TRANSPORT. *Airline Competition Policy*, Department of Transport, étude commandée par Sa Majesté et présentée au Parlement, Londres, octobre 1984, p. 9.

64 I.D. THACKER. "British Caledonian, The Second Force In Perspective", *Aviation News*, novembre 1983, p. 510.

65 *Transport*, volume 6, n$^{o}$ 3, juin 1984, p. 3.

66 SECRETARY OF STATE FOR TRANSPORT. *Airline Competition Policy*, Department of Transport, étude commandée par Sa Majesté et présentée au Parlement, Londres, octobre 1984, p. 10.

67 SECRETARY OF STATE FOR TRANSPORT. *Airline Competition Policy*, Department of Transport, étude commandée par Sa Majesté et présentée au Parlement, Londres, octobre 1984, p. 10.

68 R.D. HOCKING, et P.J. FORSYTH. "The Australian Two Airline Policy : A Case Study", *Industrial Economics Australian Case Studies*, chapitre 10, L.R. Webb et R.H. Allan., éd., Sydney, 1982, p. 202.

69 R.D. HOCKING, et P.J. FORSYTH. "The Australian Two Airline Policy : A Case Study", *Industrial Economics Australian Case Studies*, chapitre 10, L.R. Webb et R.H. Allan, éd., Sydney, 1982, p. 206-211. Thomas E. MAY. *Independent Review of Economic Regulation of Domestic Aviation*, document d'information, mars 1985, Australie.

Christopher D. FOSTER. "The Economics of bus deregulation in Britain", *Transport Reviews*, vol. 5, n$^{o}$ 3, 1985, p. 207-214.

En mars 1985, le gouvernement australien commandait à une commission présidée par M. Thomas May une étude indépendante sur la réglementation économique de l'aviation intérieure. Le mandat de la commission était de déterminer si la politique australienne de duopole pour l'exploitation des services aériens intérieurs était encore rentable et s'il y avait lieu de la maintenir durant la décennie 1990. Le comité de M. May doit remettre son rapport au ministre de l'Aviation d'ici janvier 1987. Les horaires parallèles des deux sociétés aériennes australiennes ne sont pas sans ressemblance avec le type de concurrence qu'on a observée dans l'industrie du transport local par autobus au Royaume-Uni (par exemple la concurrence entre Midland Red et Stretton

Coaches dans la zone d'essai de Hereford). Aussi convient-il de rappeler une théorie économique classique qui était répandue juste avant qu'entre en vigueur la réglementation du transport local par autobus au Royaume-Uni, en 1930 : il s'agit du théorème des vendeurs de crème glacée de Hotelling. Cette théorie s'énonce essentiellement comme suit : si deux vendeurs de crème glacée installent leur commerce sur une plage, quel que soit l'endroit, ils finiront par se retrouver côte à côte au milieu de la plage. Mais l'un des deux pourrait toujours déménager en un lieu où il serait plus proche de plus de la moitié des baigneurs (en supposant que ces derniers soient répartis uniformément et que les deux concurrents vendent le même produit au même prix). ("Stability in Competition", par H. Hotelling, *Economic Journal*, 1929, p. 39.)

70 David DAVIES. "The Efficiency of Public versus Private Firms : The Case of Australia's Two Airlines", *14th Journal of Economics*, p. 149.

On a également fait des études comparatives sur l'efficacité des entreprises publiques et privées d'électricité aux États-Unis. Dans une étude sur la question, le professeur De Alessi a constaté que les coûts en capital et les frais d'exploitation par kilowatt-heure sont plus élevés dans les entreprises publiques que dans les entreprises privées. (Louis De ALESSI. "An Economic Analysis of Government Ownership and Regulation : Theory and the Evidence from the Electric Power Industry", *Public Choice*, vol. 19, automne 1974, p. 1). De son côté, le professeur Peltzman, de l'Université de la Californie à Los Angeles, après avoir étudié des services publics comportant plus de 10 000 clients, constate que les tarifs des entreprises de l'État sont pratiquement toujours inférieurs à ceux des sociétés privées, quelle que soit la catégorie de clients considérée. (Sam PELTZMAN. "Pricing in Public and Private Enterprises : Electric Utilities in the United States", *Journal of Law and Economics*, 1971, p. 125.)

Il s'est fait également des études comparatives sur le rendement de sociétés privées à capital-actions et de sociétés mutuelles, ainsi que sur le rendement de sociétés publiques et de sociétés privées de ramassage des ordures ménagères. Ces études ont montré que les coûts unitaires des sociétés publiques sont considérablement plus élevés que ceux des entreprises privées. (D. BARTON, et H. FRENCH. *The Property Rights Theory of the Firm : Empirical Results from a Natural Experiment*, document de travail n$^{o}$ 28, Université de la Californie à Santa Barbara, mai 1974.) Les professeurs Barton et Frech ont constaté que le coût unitaire du traitement des demandes d'indemnisation était 15 p. 100 plus élevé dans les sociétés mutuelles et que le délai pour faire ce traitement était environ 60 p. 100 plus long. Voir également : Robert SPANN. "Public versus private provision of Government Services", dans *Budgets and Bureaucrats : The sources of Government Growth*, Thomas Borcherding, éd.). Le professeur Spann a constaté qu'il en coûte 43 p. 100 de plus pour faire enlever les ordures ménagères par une entreprise de l'État que par une entreprise privée. William NISKANEN. "Bureaucrats and Politicians", *Journal of Law and Economics*, 1975, p. 635.

71 Brian T. BAYLISS. *The The Road Haulage Industry Since 1968*, Department of the Environment, Londres, HMSO, 1973, p. 32.

72 B. BAYLISS. *The Small Firm in the Road Haulage Industry*, Londres, HMSO, 1971, p. 14.

Cette augmentation concerne les véhicules visés par le permis "C". Ce permis autorise le titulaire à transporter des marchandises uniquement pour l'exploitation de son entreprise. Les achats de la Régie des transports routiers (Road Haulage Executive) concernaient les véhicules dotés d'un permis "A", qui autorisait le titulaire à transporter des marchandises pour compte d'autrui. L'expression "longue distance" s'entendait des véhicules parcourant la plupart du temps une distance de plus de 40 milles, mais depuis le 1er février 1950, toutes les entreprises parcourant une distance de plus de 25 milles étaient tenues d'obtenir un permis spécial de la Régie des transports routiers. Quant au permis "B", leurs titulaires étaient des transporteurs routiers privés autorisés également à transporter des marchandises pour compte d'autrui. La loi sur les transports de 1947 permettait aux titulaires du permis "B" de continuer de fonctionner suivant les termes de la loi de 1933 jusqu'au 1er février 1950, après quoi ils étaient tenus, si leur rayon d'exploitation dépassait 25 milles, d'obtenir un permis spécial de la Régie des transports routiers. En 1951, plus de 5 000 de ces permis spéciaux furent révoqués, ce qui restreignit sérieusement le nombre des exploitants de cette troisième catégorie, dits "entrepreneurs privés de camionnage pour compte d'autrui".

73 BRITISH TRANSPORT COMMISSION, troisième rapport annuel, HMSO, p. 78.

74 *Road Haulage Operators' Licensing*, Rapport de la commission indépendante d'enquête (B-40, p. 8 et A-30, p. 17), Professeur Christopher Foster, président, HMSO, Londres, novembre 1978, p. 8.

B. BAYLISS. *The Small Firm in the Road Haulage Industry*, Londres, HMSO, 1971, p. 17.

75 P. MAYO. *A Successful, Management-Led Employee Buy-Out*, Seizième symposium annuel sur les transports publics, Université de Newcastle-upon-Tyne, mars 1985, p. 26-28.

En 1978, la National Freight Corporation assurait environ 8 p. 100 du camionnage pour compte d'autrui, ce qui représentait moins de 4 p. 100 de l'ensemble du transport routier effectué au Royaume-Uni.

76 P. MAYO. *A Successful, Management-Led Employee Buy-Out*, Seizième symposium annuel sur les transports publics, Université de Newcastle-upon-Tyne, mars 1985, p. 26-28.